



MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO DISSERTAÇÃO

O BREXIT E A COMPETITIVIDADE DO REINO UNIDO NO MERCADO ÚNICO EUROPEU

HENRIQUE YOUNES TRAMONTINA

OUTUBRO - 2017

**MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO**

**O BREXIT E A COMPETITIVIDADE DO REINO UNIDO NO
MERCADO ÚNICO EUROPEU**

HENRIQUE YOUNES TRAMONTINA

ORIENTAÇÃO:

MARIA PAULA FONTOURA CARVALHÃO SOUSA

OUTUBRO - 2017

RESUMO

Em 2016, o resultado do referendo britânico favorável à saída do Reino Unido da União Europeia provocou muita preocupação na comunidade internacional e gerou muitas dúvidas a respeito do futuro do país. Neste contexto, o presente trabalho teve como objetivo analisar as exportações do Reino Unido para o mercado único europeu registradas no período 2010-2015, a fim de identificar o nível de competitividade dos seus produtos dentro desse mercado de destino. Para isso, além de alguns indicadores que permitiram conhecer o panorama comercial do Reino Unido, utilizou-se das metodologias das vantagens comparativas reveladas – índice de especialização das exportações, para o âmbito do mercado único europeu – e do *constant market share analysis* (CMSA). A análise leva em consideração a classificação dos produtos exportados pelas tipologias (1) fileiras produtivas, (2) graus de intensidade tecnológica e (3) fatores de competitividade. Os resultados revelam que há competitividade para certas fileiras produtivas como as de têxteis e de veículos, para produtos que envolvem médio e alto grau de intensidade tecnológica e para fatores de competitividade que envolvem custos de trabalho e economias de escala. Entretanto, apesar da variação positiva das exportações do Reino Unido no período analisado, verificou-se que a competitividade dos produtos britânicos não foi o fator responsável por esse crescimento, mas sim o dinamismo da procura do mercado europeu, que viu uma grande recuperação na primeira metade do período analisado.

Palavras-chave: Brexit, Reino Unido, Competitividade, Vantagens Comparativas Reveladas, *Constant Market Share Analysis*, União Europeia

ABSTRACT

In 2016, the British referendum's outcome was favorable to the United Kingdom to leave the European Union, which resulted in lots of concerns to the international community and questions about British's future. In this context, the present study had as objective analyzing the UK's exports to the European single market during 2010-2015 in order to identify its products' competitiveness level. Beyond some indicators which reveal the UK's commercial landscape, we used the methodologies of the revealed comparative advantages – exports specialization index to the context of the European single market – and of the constant market share analysis (CMSA). The analysis takes into consideration the classification of the products exports by the following typologies: (1) production chains; (2) technological intensity; and (3) competitiveness factors. The results revealed that there's competitiveness for some production chains as textiles and vehicles, for products that concern medium and high technological intensity and for competitiveness factors that concern labor costs and economies of scale. However, despite the positive variation of the UK's exports during the analyzed period, the competitiveness of the British products wasn't responsible for this growth, but the dynamism of the European single market's demand, which has seen a great recover during the first half or the analyzed period.

Keywords: Brexit, United Kingdom; Competitiveness, Revealed Comparative Advantages, Constant Market Share Analysis, European Union.

SUMÁRIO

1. Introdução.....	1
2. Reino Unido: Da União ao Brexit.....	3
2.1. A Turbulenta Adesão do Reino Unido à Comunidade Europeia	5
2.2. Motivos do Desembarque da União Europeia.....	8
2.3. Possíveis Consequências do Brexit	13
3. Metodologia.....	17
3.1. Grau de Abertura Comercial	17
3.2. Grau de Dependência das Exportações.....	17
3.3. Complementaridade do Comércio	18
3.4. Vantagens Comparativas Reveladas.....	19
3.5. Constant Market-Share Analysis.....	23
3.6. Base de Dados	25
4. Análise dos Resultados.....	27
4.1. O Panorama Comercial do Reino Unido	27
4.3. Vantagens Comparativas Reveladas.....	32
4.4. Constant Market Share Analysis	36
5. Considerações Finais.....	42
Referências Bibliográficas	45
Anexos.....	48

LISTA DE TABELAS

Tabela I: Grau de Abertura Comercial dos Países da União Europeia (%)	27
Tabela II: Grau de Dependência das Exportações Frente ao Mercado Único Europeu (%)	29
Tabela III: Índice de Complementaridade do Comércio do RU com os Países da UE (%)	31
Tabela IV: IEE entre o RU e os Maiores Importadores do RU no Espaço da UE por Fileiras Produtivas (2010-2015)	32
Tabela V: IEE entre o RU e os Maiores Importadores do RU no Espaço da UE por Grau de Intensidade Tecnológica (2010-2015).....	33
Tabela VI: IEE entre o RU e os Maiores Importadores do RU no Espaço da UE por Fatores de Competitividade (2010-2015).....	34
Tabela VII: CMSA das Exportações do RU para o Mercado Único Europeu.....	36
Tabela VIII: Fileiras Produtivas do RU Competitivas no Mercado Único Europeu	38
Tabela IX: CMSA das Exportações do RU para o Mercado Único Europeu por Grau de Intensidade Tecnológica.....	39
Tabela X: CMSA das Exportações do RU para o Mercado Único Europeu por Fatores de Competitividade.....	40
Tabela XI: Classificação das Categorias de Produto por Fileira Produtiva	48
Tabela XII: Classificação das Categorias de Produto por Grau de Intensidade Tecnológica	50
Tabela XIII: Classificação das Categorias de Produto por Fatores de Competitividade.....	52

Tabela XIV: Exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por Mercado de Destino	54
Tabela XV: Peso das Exportações do Reino Unido Direcionadas ao Mundo por Região (%).....	55
Tabela XVI: Índice das Vantagens Comparativas Reveladas do Reino Unido por Fileiras Produtivas	55
Tabela XVII: Índice das Vantagens Comparativas Reveladas do Reino Unido por Grau de Intensidade Tecnológica	56
Tabela XVIII: Índice das Vantagens Comparativas Reveladas do Reino Unido por Fatores de Competitividade.....	56
Tabela XIX: Exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por Peso Relativo das Fileiras Produtivas	57
Tabela XX: Quotas de Exportação das Fileiras Produtivas do Reino Unido direcionadas à União Europeia	57
Tabela XXI: CMSA das Exportações do RU para a UE por Fileiras Produtivas.....	58
Tabela XXII: CMSA das Exportações do RU para a UE por Grau de Intensidade Tecnológica	59
Tabela XXIII: CMSA das Exportações do RU para a UE por Fatores de Competitividade	59

LISTA DE ACRÔNIMOS

BBA – Associação dos Bancos Britânicos	FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
BCE – Banco Central Europeu	FSE – Fundo Social Europeu
CBI – Confederação das Indústrias Britânicas	GAC – Grau de Abertura Comercial
CECA – Comunidade Europeia do Carvão e do Aço	GDE – Grau de Dependência das Exportações
CEE – Comunidade Econômica Europeia	ICC – Índice de Complementaridade do Comércio
CMSA – <i>Constant Market Share Analysis</i>	IEE – Índice de Especialização das Exportações
EFTA – Associação Europeia de Livre-Comércio	IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
Euratom – Comunidade Europeia da Energia Atômica	NFU – Sindicato Nacional dos Agricultores
FC – Fundo de Coesão	PAC – Política Agrícola Comum
FEADER – Fundo Europeu Agrícola e de Desenvolvimento Rural	RU – Reino Unido
FEAMP – Fundo Europeu de Assuntos Marítimos e das Pescas	UE – União Europeia
	UKIP – Partido da Independência do Reino Unido
	VCR – Vantagens Comparativas Reveladas

1. INTRODUÇÃO

O último ano tem sido um capítulo com características nada convencionais na história do povo britânico. Isso porque o que antes sempre foi considerado uma ideia com possibilidades remotas de execução agora tornou-se realidade e deixa a todos perplexos a respeito do seu desfecho. O referendo que se popularizou como Brexit foi realizado com razões sobretudo políticas e, ao longo da campanha, o mundo se surpreendeu com a direção para qual tudo parecia caminhar: a vitória da separação entre o Reino Unido e a União Europeia. Pois no fim os cidadãos britânicos realmente optaram pelo Brexit.

Essa decisão tomada no referendo causou a renúncia do então Primeiro-Ministro David Cameron, que chegou a declarar não ser a pessoa apta a conduzir o Reino Unido para um rumo com o qual não concordava. O Partido Conservador escolheu, então, Theresa May para esse duro trabalho que deverá ser concluído no máximo em março de 2019. É interessante notar, no entanto, que além de alguns motivos antigos que envolvem a sua soberania parlamentar, a agravada crise dos refugiados foi importantíssima no sentido de servir como combustível para alimentar o desejo de separação.

A presente dissertação utiliza-se deste contexto para investigar a competitividade do Reino Unido dentro do mercado único europeu. Identificar o grau de competitividade britânico passa a ser o objetivo estabelecido, pois pode ser de grande ajuda para compreender ainda mais o processo do Brexit e os seus possíveis desdobramentos.

Os próximos capítulos foram organizados de forma coerente para a compreensão do estudo. A seção 2 tem por finalidade apresentar o que há de mais recente na literatura e situar o leitor no contexto que levou à vitória do Brexit. Para isso é necessário fazer uma pequena retrospectiva da história da criação da União Europeia e da inserção do Reino Unido no bloco econômico. Compreender de forma breve os motivos da união entre os

européus é fundamental para entendermos como chegamos até aqui. A seção 3 foi dedicada à metodologia utilizada neste trabalho, que faz uso de indicadores que fornecem um panorama comercial do Reino Unido e que medem a sua competitividade, como índice de especialização das exportações e o *constant market share analysis*. A seção 4 apresenta os resultados. É nesta fase que aparece o contributo fundamental da dissertação, fruto da investigação do panorama comercial do Reino Unido e da sua competitividade frente ao mercado europeu. A seção 5, a última, traz as considerações finais acerca do trabalho. É um apanhado de tudo o que foi tratado seguido de conclusões que puderam ser formuladas a partir dos dados obtidos. Destacam-se também limitações encontradas durante a sua execução e ideias para novos estudos que venham a aprofundar e a acrescentar a esta investigação e ao debate sobre o futuro do Reino Unido.

2. REINO UNIDO: DA UNIÃO AO BREXIT

A história da relação entre o Reino Unido e a União Europeia é marcada por diversos desentendimentos ao longo de toda a sua existência. Sempre houve certo clima de tensão entre os dois, o que acabou por colocar o Reino Unido em uma posição privilegiada em relação aos outros estados-membros. Pois este histórico debate parece estar a caminhar para o final durante os próximos dois anos.

A 23 de junho de 2016 o Reino Unido (RU) promoveu um referendo que mudou drasticamente o seu destino. Tal evento foi fruto de uma promessa feita em 2013 pelo então primeiro-ministro David Cameron, do Partido Conservador, que, caso fosse reeleito, prometeu colocar à consulta popular a possibilidade de separação da União Europeia. A pergunta do referendo foi a seguinte: “Deve o Reino Unido permanecer como membro da União Europeia ou sair da União Europeia? ”.

Embora na época do anúncio feito por David Cameron talvez não houvesse sentimento por parte dos principais atores políticos e econômicos de que tudo isto pudesse resultar na vitória da opção por sair da UE, o evento motivou a discussão da relação entre os britânicos e o bloco econômico. É importante ressaltar, entretanto, que o debate de alguma forma já havia tomado mais força desde o início do século XXI, provavelmente puxado por países insatisfeitos como a Escócia e a Irlanda do Norte, além, é claro, do próprio partido UKIP¹.

¹ Partido da Independência do Reino Unido (UKIP) criado nos anos 1990 para servir como uma alternativa política a todos os simpatizantes com a independência do Reino Unido em relação a União Europeia. Em outras palavras, um partido para aqueles que estariam de acordo com a recuperação da soberania parlamentar britânica. Ver MacMillan (2016) nas referências bibliográficas.

Enfim, depois de intensas campanhas a favor e contra ao que se popularizou como Brexit, o resultado chegou implacável: os britânicos decidiram pela saída, isto é, por não mais fazerem parte da União Europeia (UE).

Como era a favor da permanência na UE, David Cameron renunciou ao cargo para o qual foi eleito. Ele já havia dito à população que não participaria do processo de desvinculação e daria lugar a um primeiro-ministro que acreditasse nessa ideia. Portanto, para substituí-lo na tarefa de encarar o novo desafio posto, a 13 de julho de 2016, o Partido Conservador escolheu Theresa May para comandar o governo britânico. Não há dúvidas de que essa situação de futuro desligamento causou a preocupação dos mais variados agentes econômicos. Desse modo, a 5 de outubro de 2016, a nova chefe de governo fez um discurso importantíssimo para acalmar os ânimos do mundo todo² - em especial dos britânicos. Theresa May informou que o Artigo 50 do Tratado de Lisboa, aquele que trata do processo de desvinculação de um estado-membro da UE, deverá ser acionado até o fim de março de 2017, o que acabou por se confirmar no trigésimo dia deste mês. Ela justificou tamanha demora pela necessidade de traçar uma estratégia sólida para que as negociações que envolvem o Brexit aconteçam da melhor maneira possível para os britânicos. Além disso, Theresa May deixou claro de que não haverá o que ela denominou de *soft* Brexit ou *hard* Brexit. Ou seja, não haverá saída da UE pela metade, isto é, todos os vínculos com o maior bloco econômico serão desfeitos; isso também não significa que o Reino Unido não terá acordos comerciais e estratégicos com a UE no futuro, o que deverá ocorrer e assim deseja-se que aconteça.

A primeira-ministra ainda destacou que os britânicos terão um papel de protagonismo no cenário geopolítico mundial e que todos os países e blocos econômicos

² Transcrição do discurso *OUR VISION FOR BRITAIN AFTER THE BREXIT* de 05/10/2016 disponibilizado por *Vital Speeches of the Day*. Mais informações nas referências bibliográficas.

poderão e serão bem-vindos a negociar acordos comerciais e estratégicos. A partir de agora todos esperam com ansiedade pela realização das suas pretensões.

2.1. A Turbulenta Adesão do Reino Unido à Comunidade Europeia

O processo de integração europeu que hoje conhecemos como União Europeia remonta aos anos que se seguiram às duas Guerras Mundiais do século XX. Considerando que o comércio poderia trazer paz a um continente dilacerado, foi exatamente com este motivo que a então Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) entrou em atividade em 1952. Aliviar as tensões entre Alemanha e França, enquanto também servia para controlar o aço – base da indústria do armamento – e o carvão – foi essencial para a reconstrução de uma Europa despedaçada do pós-guerra. Além dos dois rivais históricos, a Itália também fez parte desta primeira comunidade. Dessa forma, o movimento de integração europeu, antes de qualquer associação colaborativa, começou como um imperativo de paz entre nações com conflitos históricos recorrentes (Soares, 2013).

A seguir em 1957, em Roma, criaram-se a Comunidade Econômica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia da Energia Atômica (CEEa ou Euratom, na sigla em inglês). A primeira visava a criação de um mercado comum no longo prazo e por isso trabalhava pela integração das atividades econômicas entre os estados-membros. A segunda comunidade, por sua vez, controlava o setor de energia nuclear. Nos tratados que originam as duas comunidades já fica clara uma nova ideia de construção de uma força supranacional capaz de fortalecer a região e reduzir a dependência econômica, política e energética do então hegemônico Estados Unidos da América num momento de tensão internacional em que ficou conhecido como a Guerra Fria (Soares, 2013; Pecequillo, 2014).

No entanto, paralelamente ao movimento de Alemanha e de França, o Reino Unido também fez as suas opções. Estabeleceu a Associação Europeia de Livre-Comércio (EFTA, na sigla em inglês) juntamente com Áustria, Dinamarca, Finlândia, Noruega, Portugal e Suécia no ano de 1960. Contrária à ideia de constituir uma unidade supranacional como a CEE, a nova associação tinha apenas a intenção de proporcionar o livre-comércio de bens industriais entre os associados. Ninguém precisaria de alguém superior a indicar o que todos devem fazer. Haveria, pois, uma integração entre os mercados onde os indivíduos estariam livres para fazer comércio com outros Estados. Contudo, a EFTA não foi tão benéfica para o RU como o seu início prometia. As outras economias eram muito menores do que a dos britânicos e isso lhe trazia apenas benefícios marginais (Jones, 2007).

O interessante é que, visto o insucesso da EFTA, o RU tentou por algumas vezes entrar na CEE – era preciso aceder a mercados maiores – e demorou para obter sucesso nas suas aplicações. Em 1961, sob o comando do Partido Conservador, iniciaram-se negociações para a adesão à CEE. À época a aceitação de um novo país na comunidade deveria ser feita por unanimidade, o que não foi possível por causa da França. Enquanto os outros membros da CEE entusiasmaram-se com a ideia de receber uma grande economia e explorar os benefícios que adviriam dela, Charles de Gaulle, ex-general e presidente francês na época, vetou a sua entrada em 1963 e pôs um fim a essa possibilidade. Ele alegava que o RU seria um entusiasta da influência norte-americana para a Europa e essa influência era tudo o que os europeus não queriam e não deveriam deixar entrar. Em 1967 houve nova aplicação à CEE, dessa vez pelo Partido Trabalhista, e novamente o presidente Charles de Gaulle a rejeitou sob os mesmos argumentos de que

o RU estaria mais concentrado na América do que no velho continente (Jones, 2007; Soares, 2013).

Enquanto Charles de Gaulle estivesse à frente do Estado francês não haveria possibilidade de o RU ser aceito. Assim sendo, o Reino Unido aderiu à CEE apenas mais tarde em 1973. Isso finalmente foi possível porque obviamente Charles de Gaulle não era mais o presidente francês. O seu tempo no governo francês havia terminado e não restava mais nenhuma barreira à entrada dos britânicos. A terceira aplicação foi feita em 1971, ao mesmo tempo de que outros países como Dinamarca, Irlanda e Noruega. Este último acabou por não ingressar à CEE devido à vitória do “não aderir” no referendo norueguês acerca do assunto. Os outros entraram juntamente com o RU dois anos mais tarde. Vale destacar que o RU foi o único destes países que não fez referendo para a adesão (Pertusot e Vivien, 2016).

Portanto, algo extremamente curioso é que depois de tanto tempo – de 1961 a 1973 – a tentar fazer parte da CEE, logo surgem os primeiros questionamentos dos britânicos acerca de se realmente valeria a pena fazer parte da comunidade. Assim como David Cameron fez em 2013, em 1973 um político chamado Harold Wilson também fez uma promessa de referendo se fosse eleito. Uma vez primeiro-ministro, o político do Partido Trabalhista afirmou que renegociaria os termos da associação à CEE e que os colocaria a julgamento da população num referendo próximo, visto que os britânicos ainda não haviam tido a oportunidade de aprovar a associação (Jones, 2007).

O primeiro referendo acerca da permanência na UE aconteceu em 1975 e o voto pela permanência somou dois terços dos participantes. Desde essa época, o debate no RU a respeito da UE nunca cessou, embora tenha tido os seus altos e baixos. Para os britânicos, a UE sempre foi um contrato de adesão com grande importância econômica,

sem dar qualquer importância ao projeto de construção europeu em si (Jones, 2007; Pertusot e Vivien, 2016).

2.2. *Motivos do Desembarque da União Europeia*

O sistema de governo britânico é calcado pela soberania parlamentar. Isto quer dizer que não há instituição mais poderosa no Reino Unido do que o Parlamento britânico. Contudo, no momento em que o RU entrou para a então CEE, houve o automático reconhecimento da superioridade das leis europeias – principalmente quando entravam em conflito com as leis britânicas – e consequentemente a submissão à instituição supranacional (Jones, 2007). Desta maneira, fica aqui muito clara a transferência da soberania do Parlamento britânico para o Parlamento europeu. A base do sistema de governo britânico foi abalada e, uma vez tendo sido a sua soberania parlamentar ferida, não é difícil de conceber que cada decisão contrária aos interesses britânicos repercutiria negativamente e com maior intensidade.

Boris Johnson, ex-prefeito de Londres muito influente e grande personagem entusiasta a favor do Brexit, fez um discurso a 9 de maio de 2016 no sentido de reforçar a propaganda pela saída do RU da UE e utilizou-se da forte frase de campanha “tomar de volta o controle”³. É um apelo claro pela volta da soberania do Parlamento britânico em relação ao Parlamento europeu nas decisões que dizem respeito ao RU.

Kendrick (2016) utiliza outro exemplo emblemático: o sistema europeu de IVA. Segundo ele, o IVA nada mais é do que uma decisão europeia de como as taxações sobre os produtos e serviços deverão ocorrer em todos os estados-membros da UE. O argumento do Parlamento europeu é de que a harmonização das taxas impede a criação de barreiras

³ Transcrição do discurso *WE IN THE LEAVE CAMP* de 09/05/2016 disponibilizado por *Vital Speeches of the Day*. Mais informações nas referências bibliográficas.

comerciais e consequentemente ajuda na promoção do livre-comércio. Porém, se não há controle das taxações sobre o comércio em território britânico por parte do RU, perde-se o controle de grande parte da receita – o que traz impacto direto à sua política orçamental – e perde-se em certa medida a soberania dos britânicos sobre o seu território (Kendrick, 2016). Portanto, neste caso, a harmonização de taxas é um processo sensível e difícil por não estar meramente relacionado às questões técnicas, mas por refletir condições econômicas, sociais e políticas. Este é um longo debate que representa apenas uma pequena parte do que está em jogo para o Reino Unido.

Contudo, há um outro recente fenômeno que ameaçou a soberania parlamentar britânica de forma desafiadora: a questão das pressões migratórias. Elas aumentaram a partir do alargamento de 2004, quando países do centro e do leste europeu aderiram à UE e os seus cidadãos puderam movimentar-se livremente. Esses movimentos possibilitados pelas políticas europeias trouxeram preocupações a respeito do sistema nacional de saúde e de uma série de outros benefícios sociais britânicos na medida em que os fluxos de entrada de pessoas intensificaram-se (Pertusot e Vivien, 2016). Ainda somadas a esse movimento, questões geopolíticas no Médio Oriente colaboraram para o aumento das pressões migratórias, marcadamente a partir da década de 2010, uma vez que refugiados dessa região começaram a buscar uma nova vida em solo europeu.

É exatamente o fenômeno de explosão da imigração que se tornou um dos pontos centrais da discussão nos meios de comunicação e foi utilizada tanto a favor como contra o Brexit. Há um recente estudo de Blinder (2015) sobre o significado de imigrantes para a opinião pública e os debates políticos do Reino Unido. O investigador fez duas descobertas interessantíssimas a respeito do imaginário britânico sobre a imigração. Em primeiro lugar, as percepções dos britânicos divergem dramaticamente do que as

estatísticas realmente mostram. Há uma tendência em pensar na imigração como a busca de asilo, de algo permanente, enquanto na verdade os dados mostram que nos anos recentes tem havido um grande fluxo de imigrantes temporários para o solo britânico, entre eles muitos estudantes. Em segundo lugar, Blinder (2015) também reparou que a variação da percepção sobre os imigrantes é associada à variação das atitudes em relação a eles. Por exemplo, os britânicos que têm no seu imaginário os imigrantes como solicitadores de estadia permanente estão diretamente associados àqueles britânicos que pedem a redução dos níveis de imigração. Aqueles, em menor número, que pensam nos imigrantes como estudantes estrangeiros ou então como maridos, esposas e filhos estrangeiros ligados aos britânicos, estão propensos a serem mais toleráveis com a imigração.

Tendo esse imaginário da opinião pública se manifestado, o investigador conclui que se torna compreensível o movimento dos políticos britânicos em favor de políticas rígidas de imigração. Porém, enquanto a opinião pública pede a redução da quantidade de imigrantes no Reino Unido, não fica claro se isso pode ser satisfatoriamente atingido enquanto preservam-se estudantes internacionais, maridos, esposas e filhos estrangeiros de cidadão britânicos de continuarem no RU. Finalmente, precisar-se-ia de uma política educativa para conscientizar a todos de como realmente é o perfil dos imigrantes no RU (Blinder, 2015).

Há também outro interessante trabalho desenvolvido por Cogo e Riegel (2016) a respeito de uma campanha em Londres em 2015 intitulada *I'm an Immigrant*. O seu objetivo era ressaltar os pontos positivos dos imigrantes na medida em que mostrava imigrantes cujos trabalhos resultavam em benefícios para a sociedade. Contudo, as autoras identificaram a tendência da campanha em destacar imigrantes brancos com

trabalhos bem-remunerados. Além disso, somente foram selecionados aqueles que pareciam ter absorvido por completo a cultura ocidental. Os traços originais e as diferentes culturas foram totalmente suprimidas do projeto, que apresentou um viés essencialmente econômico.

Podemos discutir ainda a respeito das pressões a favor e contra o Brexit que vieram de algumas instituições públicas e privadas, ou como comumente chamamos: grupos de pressão.

Jensen e Snaith (2016) destacam que fortes pressões vieram por parte de associações britânicas. A Confederação da Indústria Britânica (CBI) e a Associação dos Bancos Britânicos (BBA) são grandes exemplos do forte *lobby* feito contra o Brexit. Diversos sindicatos também se manifestaram a favor da permanência na UE. O Sindicato Nacional dos Agricultores (NFU), por exemplo, beneficia-se dos subsídios da PAC⁴ e a maioria das exportações agrícolas vão para o mercado único. Não há garantias de que após o *Brexit* o governo britânico cobrirá os subsídios dados pela UE e também provavelmente não haverá acesso sem barreiras ao mercado único europeu como acontece atualmente.

Apesar de uma parte eurocética dentro do próprio partido, David Cameron não hesitou na sua campanha pela vitória da permanência no referendo. Conduziu uma série de negociações com a União Europeia com o objetivo de trazer soluções benéficas ao Reino Unido e acalmar os ânimos daqueles que defendiam a saída. Suas pautas consideravam (i) prevenir decisões unilaterais da zona euro que afetassem o mercado único, (ii) aumentar o foco na competitividade das empresas europeias, (iii) permitir aos

⁴ Política Agrícola Comum da União Europeia. Mais informações no Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, na Parte III (As Políticas e Ações Internas da União), Título III (A Agricultura e as Pescas), artigos 38-44, disponíveis na versão consolidada que consta nas referências bibliográficas.

estados-membros não aderirem a decisões de aprofundamento da UE e (iv) reduzir benefícios sociais aos trabalhadores migrantes (Jensen e Snaith, 2016). No entanto, mesmo o relativo sucesso em algumas demandas pouco convenceu a população.

Contudo, além de uma ala do Partido Conservador, há um outro partido que fez grande *lobby* para que o Brexit se tornasse realidade: o Partido da Independência do Reino Unido (UKIP). A sua formação teve como base a ideia de separação do Reino Unido para reconquistar a sua soberania. Nigel Farage, um dos fundadores, foi um grande expoente do partido na sua luta a favor do Brexit. O partido sempre utilizou de um discurso extremo contra o “superestado europeu” que relegou o Reino Unido à posição de coadjuvante e apresentou-se como um herói contra utopias capaz de levar os britânicos para uma situação de maior prosperidade (MacMillan, 2016).

Portanto, nada sugere que o movimento do Brexit tenha sido iniciado por grupos de pressões do mercado, uma vez que a indústria (CBI), os serviços financeiros (BBA) e os sindicatos (NFU) mostraram-se contrários à ideia (Jensen e Snaith, 2016). Adicionalmente, podemos considerar que uma parte dos políticos – expoentes como Boris Johnson ou o próprio partido UKIP – apoiou o *Brexit* e utilizou-se do ambiente turbulento devido às atuais questões migratórias e econômicas para reforçar a ideia da importância da recuperação da soberania parlamentar britânica junto à opinião pública.

Por outro lado, não deixa de ser curioso constatar que, afinal de contas, a tentativa fracassada de acalmar os eurocéticos do próprio Partido Conservador de David Cameron foi a ação crucial para o fim deste primeiro episódio da aprovação do *Brexit*. A sua decisão de colocar à consulta pública a permanência ou saída do RU da UE transformou o que antes era apenas uma discussão em segundo plano para uma forte ideia prestes a tornar-se realidade.

2.3. Possíveis Consequências do Brexit

O resultado do referendo está dado. Agora, as atenções concentram-se em especular em quais termos dar-se-á o desligamento da UE e quais serão as suas consequências para a sociedade britânica. Dessa maneira, diversos artigos vêm sendo publicados com a intenção de projetar cenários pós-separação. Após analisar a literatura disponível sobre o assunto, veremos os principais pontos destacados até o momento.

O primeiro ponto diz respeito aos movimentos de independência. O Reino Unido está em conflito com a União Europeia, mas o próprio Reino Unido também está em conflito interno, de forma mais intensa com a Escócia. Os escoceses fizeram recentemente um referendo sobre a sua independência pelo qual a opção foi, no entanto, permanecer unidos como uma nação britânica. Desde 1997 cresce o sentimento na Escócia, na Irlanda do Norte e no País de Gales de que algumas decisões estão demasiadamente concentradas no Parlamento britânico, onde a representatividade de cada país é considerada insuficiente por eles (Jensen e Snaith, 2016; Pertusot e Vivien, 2016). Após o resultado do referendo do Brexit, o governo escocês já mostrou a intenção de fazer uma nova consulta popular a respeito da independência do país, uma vez que o contexto de pertencimento à UE foi alterado.

Como segundo ponto, podemos destacar grupos de pressão por apoios financeiros. A União Europeia atualmente tem um amplo programa de fundos estruturais⁵ – FEDER, FSE, FC, FEADER e FEAMP – que de um modo geral têm como objetivo promover o desenvolvimento econômico e social de forma a reduzir as disparidades entre os seus estados-membros (União Europeia, 2010). Um grande problema, que inclusive poderá

⁵ Mais informações no Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, na Parte III (As Políticas e Ações Internas da União), Título XVIII (A Coesão Econômica, Social e Territorial), artigos 174-178, disponíveis na versão consolidada que consta nas referências bibliográficas.

acirrar os ânimos dos separatistas citados no ponto anterior, será o fim do acesso a esses fundos estruturais europeus. O País de Gales e a Irlanda do Norte beneficiam-se demasiadamente desses fundos e, no rompimento com a UE, deverão cobrar compensações junto ao governo britânico (Jensen e Snaith, 2016). Esta será mais uma pressão negativa ao Reino Unido que contribuirá para um ambiente turbulento no seu sistema político.

Os agricultores britânicos também reclamarão em favor de subsídios que venham a substituir os atuais subsídios da PAC da UE. De acordo com a União Europeia (2010) alguns objetivos do programa são: estabilizar o mercado agrícola e garantir o seu desenvolvimento, abastecimento e preços justos no fornecimento para o consumidor. Como dito antes, grande parte do que os agricultores britânicos exportam tem como destino o mercado único europeu e o acontecimento do Brexit imporá barreiras antes inexistentes ao comércio, o que deverá prejudicar ainda mais o mercado agrícola do Reino Unido (Jensen e Snaith, 2016). Não há dúvidas de que haverá também uma forte pressão por parte dos produtores em busca de compensações aos atuais subsídios e à redução de competitividade.

O terceiro ponto é talvez aquele que mais preocupação tem causado, ou pelo menos é o mais divulgado entre os meios de comunicação recentemente. Ele diz respeito ao futuro do setor financeiro britânico. Sabe-se que o Artigo 50 do Tratado de Lisboa prevê até dois anos de negociações para o país que quiser se desvencilhar da UE. Sabe-se também que a previsão dada por Theresa May para o acionamento de tal artigo foi março de 2017 e isto acabou por confirmar-se. Portanto, parece certíssimo que a partir de abril de 2019 o Reino Unido já não fará mais parte da UE.

Sinn (2016) alerta para a perda do direito de passaporte financeiro, que consiste na possibilidade de empresas prestarem serviços financeiros na UE sob regulação do país onde estão estabelecidas. A condição para essa regra é fazer parte da área econômica europeia. Portanto, uma vez com o direito de passaporte financeiro, as instituições financeiras estabeleceram-se em Londres para ofertar os seus serviços por todos os países da UE. Esse direito terminará com o desligamento do bloco econômico. Por exemplo, a Suíça não faz parte da UE e, embora tenha acordos bilaterais com o bloco econômico que dão acesso ao mercado único, não faz parte da área econômica europeia. Dessa maneira, os suíços não se beneficiam do direito de passaporte e é exatamente isso o que acontecerá com o Reino Unido.

Miethe e Pothier (2016) reforçam a ideia de que o desenho geográfico financeiro da Europa, hoje concentrado e partindo de Londres, sofrerá alterações. Acrescentam que isso provavelmente beneficiará países como Holanda, Irlanda e Luxemburgo, com Alemanha e França em segundo plano também tirando vantagem da situação. As maiores *clearing houses* da Europa, câmaras de compensação onde as transações das bolsas de valores são processadas e registradas, que hoje concentram-se em Londres e operam em euros, deverão partir para um país que faça parte da área econômica europeia. Segundo os autores essa é uma condição legal exigida pelo Banco Central Europeu (BCE).

Essa nova situação trará um grande prejuízo para o setor que até agora estava muito bem estabelecido em Londres. Para continuar a prestação de serviços, as instituições deverão se submeter às futuras regras negociadas pela UE, além de construir unidades dentro da área econômica europeia, o que representa queda nas exportações de serviços financeiros e a consequente queda na arrecadação de tributos que antes entravam nos cofres britânicos (Sinn, 2016).

Enfim, neste contexto, é importantíssimo que os empregadores acompanhem fontes oficiais do governo para estarem atualizados a respeito dos termos do Brexit. Eles deverão acalmar os ânimos de seus funcionários estrangeiros e ficar atentos a atitudes discriminatórias que esse ambiente turbulento possa trazer. Os empregados estrangeiros devem certificar-se de que estão residindo legalmente e os seus empregadores devem auxiliá-los nesse ponto, principalmente quando se está em jogo um empregado-chave para o negócio (Jay et al, 2016). São novos riscos que as firmas deverão calcular.

3. METODOLOGIA

Antes de passarmos para as duas principais metodologias que medirão a competitividade do Reino Unido – VCR e CMSA – e atenderão ao objetivo do trabalho, veremos alguns indicadores que foram utilizados para darem uma breve ideia do panorama comercial dos britânicos dentro do mercado europeu.

3.1. Grau de Abertura Comercial

Primeiramente, consideramos o grau de abertura comercial (GAC) dos países que compõem a União Europeia para cada ano de 2010 até 2015 e também para a média aritmética de todos esses anos. Ele é um indicador de cálculo simples que considera o somatório das exportações e das importações de um país, num determinado período, dividido pelo PIB daquele mesmo país naquele mesmo período:

$$GAC = (X + M)/PIB$$

onde X e M representam respectivamente as exportações totais e as importações totais do país analisado e PIB representa o produto interno bruto do mesmo país, isto é, tudo aquilo que foi produzido no país analisado.

Os resultados foram multiplicados por 100 para que apareçam em valor percentual e facilitem a análise comparativa entre o RU e os demais países da UE.

3.2. Grau de Dependência das Exportações

A seguir, passamos pelo grau de dependência das exportações (GDE) dos países da UE frente ao mercado único europeu. O cálculo deste simples indicador consiste na divisão do que cada país exporta para o bloco econômico pelo valor total do que cada país exporta num dado período de tempo. Portanto, seguiu-se a seguinte fórmula:

$$GDE = x_{ik}/X_{it}$$

onde x_{ik} e X_{it} representam as exportações do país i para o mercado k e as exportações totais do país i . Portanto, aplicou-se a fórmula a cada país i da União Europeia levando-se em conta o mercado único europeu representado pela letra k .

Assim como para os resultados do GAC, os resultados do GDE foram multiplicados por 100 para que facilitem a leitura e a análise.

3.3. Complementaridade do Comércio

O índice de complementaridade do comércio (ICC) é interessante por nos permitir comparar as estruturas de exportação e importação de dois países e verificar se elas complementam-se ou não. Além disso, quando consideramos um bloco econômico, como a União Europeia, podemos constatar como estas estruturas se apresentam de forma a avaliar os efeitos de um longo processo de integração (Hoekman et al, 2002). A fórmula do índice é a seguinte:

$$TC_{ij} = 1 - \sum \left(\frac{|m_{ik} - x_{ij}|}{2} \right)$$

onde x_{ij} representa a quota de exportação do produto i pelo país j e m_{ik} representa a quota de importação do produto i pelo país k . Para a aplicação do ICC na relação RU e UE utilizou-se o RU para representar o país j e os outros países do bloco econômico para representar o país k .

Quando o índice resulta em zero, o menor valor possível, significa que um país não exporta nada para o outro; quando o valor é cem, o maior possível, quer dizer que as estruturas de exportação e importação combinam exatamente.

Esse é o último dos índices deste trabalho que servem para situar o RU dentro do contexto do mercado único europeu.

3.4. Vantagens Comparativas Reveladas

Antes de chegarmos às ideias mais recentes de vantagem absoluta e de vantagem comparativa, o mercantilismo foi a doutrina dominante entre os séculos XV e XVIII. Ele consistia em práticas econômicas a favor da acumulação de metais preciosos como forma de medir a riqueza de uma nação. O Estado considerava o comércio como um negócio de soma nula e, por esse motivo, o lema era exportar ao máximo e conter de todas as formas possíveis as importações, o que levava à criação de inúmeras barreiras comerciais em prol do acúmulo de metais preciosos.

Foi Adam Smith, em 1776, quem quebrou esse antigo paradigma. Na sua obra *Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, provou que é possível haver ganhos mútuos com o comércio. Chamou de vantagem absoluta a situação de um país que consegue produzir uma unidade de um bem em menos tempo do que os outros países. Em outras palavras, há países que são mais produtivos em alguns produtos e menos produtivos em outros. Assim, aquele país que tem a vantagem absoluta num produto não tem a necessidade de importá-lo e passaria a fornecê-lo para os países que não a têm. Portanto, cada país deveria especializar-se na produção de bens onde há vantagem absoluta.

No entanto, há um pequeno problema no raciocínio de Adam Smith. Na hipótese de um país não ter vantagem absoluta na produção de nenhum bem, o que aconteceria com ele, uma vez que não poderia exportar sequer um produto e consequentemente não conseguiria manter as suas importações no longo prazo por simplesmente não poder pagar por elas? Estaria condenado à autarquia, situação onde não comercializa com outros

países e precisa sustentar-se sozinho. Isso significa uma situação contrária à geração de riqueza pela eficiência do comércio.

David Ricardo sugeriu um aprimoramento da teoria das vantagens absolutas e pela primeira vez ouviu-se falar em vantagens comparativas. Realmente, aquele país que tem maior produtividade em um bem deve, logicamente, concentrar os seus esforços na sua produção. Entretanto, seria sempre possível haver comércio vantajoso entre dois países, até mesmo quando um deles fosse mais produtivo em todos os setores. Isso aconteceria devido a comparação dos custos relativos de produção, o que mais tarde passamos a chamar de custo de oportunidade.

Enquanto a teoria das vantagens absolutas considerava unicamente a quantidade de trabalho para produzir um bem, a teoria das vantagens comparativas olhava para os custos relativos da produção de um bem, isto é, a quantidade de outros bens renunciados para a sua produção. Num exemplo prático podemos supor que a Inglaterra tenha vantagem absoluta em relação à Portugal tanto na produção de vinho quanto na de tecido, sendo que neste último bem há vantagem relativa na comparação com o primeiro. Nesse caso, se a Inglaterra concentrar os seus esforços apenas no bem mais produtivo para si – o tecido – e deixar a produção de vinho para Portugal, os dois países poderão trocar uma maior quantidade de bens e com isso obter mais ganhos desse comércio. Isso ocorre porque para a Inglaterra produzir uma unidade de vinho ela é obrigada a renunciar a produção de mais do que uma unidade de tecido; para Portugal, a produção de uma unidade de tecido significa a renúncia de mais de uma unidade de vinho. Dessa forma, se cada país concentrar o seu tempo e os seus recursos na produção daquilo em que é mais produtivo, mais bens estarão disponíveis para o comércio. Logo, todas as nações enriquecem à medida que aumenta o comércio.

Porém, a noção dos preços relativos de um país em autarcia era impossível de ser obtida, e até os preços internacionais, possíveis de serem observados, já estavam afetados pelas mais diversas variáveis do comércio internacional das quais muitas não se tinham conhecimento (Fontoura, 1997). Ademais, outra crítica que pode ser feita à teoria das vantagens comparativas é que ela considera apenas a perspectiva da oferta. Coelho (2001) cita que a teoria clássica se preocupava essencialmente em explicar as trocas comerciais por meio dos custos relativos em autarcia, enquanto a teoria neoclássica se utilizava dos níveis de produtividade ou das dotações fatoriais relativas. Contudo, nenhuma delas considerava a influência das variáveis que vinham do lado da procura. Assim, a ideia das vantagens comparativas pela visão de David Ricardo mostrava-se incompleta.

Balassa (1965) propôs uma forma prática para calcular as vantagens comparativas de um país, de maneira a considerar todas as variáveis que possam influenciar na sua medição, sendo elas do lado da oferta ou da procura. “Se o padrão de comércio existente revela as diferenças de custos relativos, assim como em outras variáveis não custo inerentes à formação da vantagem comparativa, então o padrão de comércio revela a vantagem comparativa de um país” (Coelho, 2001). O resultado dos fluxos comerciais já seria fruto dos custos relativos e de todas as outras variáveis que influenciam as trocas internacionais.

A fórmula que Balassa (1965) propôs para calcular o que ficou conhecido como vantagens comparativas reveladas (VCR), na comparação entre países, é a seguinte:

$$VCR = (x_{ij}/X_{it})/(x_{wj}/X_{wt})$$

onde x_{ij} e x_{wj} representam as exportações do produto j pelo país i e as exportações do produto j pelo mundo; e X_{it} e X_{wt} representam as exportações totais do país i e as exportações totais do mundo.

Uma vez que o índice mede a existência de vantagem comparativa revelada a partir dos fluxos comerciais de um país, um resultado maior do que um revela, portanto, uma vantagem comparativa naquela categoria de produto; já um resultado menor do que um revela, por outro lado, uma desvantagem comparativa (ou ausência de VCR).

Além do índice proposto por Balassa (1965), também será utilizado neste trabalho um índice das vantagens comparativas reveladas adaptado. O índice da especialização das exportações permite avaliar a competitividade de um país, através da medição das vantagens comparativas reveladas, no contexto de uma zona econômica específica. No nosso caso, além de medir a competitividade do RU no contexto mundial, utilizaremos o IEE para medir a competitividade do RU no contexto da UE, de acordo com a fórmula apresentada por Hoekman et al (2002):

$$IEE = (x_{ij}/X_{it})/(m_{kj}/M_{kt})$$

onde x_{ij} e X_{it} representam as exportações do produto j pelo país i e o total das exportações do país i ; e m_{kj} e M_{kt} representam as importações do produto j pelo mercado k e o total de importações pelo mercado k . Nos nossos cálculos as fileiras produtivas são representadas pela letra j , o país i é o Reino Unido e o mercado k é a União Europeia.

É preciso ressaltar, entretanto, que o índice das VCR permite avaliar a competitividade de um país com base na análise das suas exportações, que são o resultado de um fluxo comercial afetado por diversas variáveis as quais não são explicadas pelo próprio índice. Isto é, o índice das VCR capta todos os fatores que afetam as exportações

e verifica a existência de competitividade do país naquele setor, mas não pode nos dizer quais são os fatores que afetam positivamente e negativamente o índice. Por esse motivo, a medição por meio das VCR não se basta como única para medir a competitividade dos produtos ou setores de um país, mas deve ser acompanhada de outras medições para o enriquecimento da análise dos resultados.

3.5. Constant Market-Share Analysis

A análise das quotas de mercado constantes, *constant market share analysis* em inglês (CMSA), é um estudo *ex-post* da performance das exportações de um país num determinado período, considerando um mercado de destino específico. A sua primeira versão foi proposta por Tyszynski (1951) e aperfeiçoada por outros autores desde então. Segundo Leamer e Stern (1970), a simples variação das exportações dos produtos de um país pode ser decomposta numa identidade matemática que considera dois efeitos principais, de estrutura e de competitividade, conforme abaixo:

$$\sum_i \sum_j q_{ij} - \sum_i \sum_j q_{ij}^0 = \sum_i \sum_j S_{ij}^0 \Delta Q_{ij} + \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} Q_{ij}$$

onde q representa as exportações do país analisado, Q representa as exportações mundiais, i representa o produto, j representa o mercado de destino e S representa a quota de exportação também do país analisado. No caso deste trabalho, o país analisado é o Reino Unido e o mercado de destino é a União Europeia.

Ainda segundo Leamer e Stern (1970), o efeito de estrutura ($\sum_i \sum_j S_{ij}^0 \Delta Q_{ij}$) é aquele relacionado ao lado da procura. Ele pode ser dividido noutros três efeitos específicos: efeito de escala, efeito de produto e efeito de mercado. Portanto, de acordo como proposto por Jepma (1981), obtemos:

$$\sum_i \sum_j S_{ij}^0 \Delta Q_{ij} = S^0 \Delta Q + [\sum_i (S_i^0 \Delta Q_i) - S^0 \Delta Q] + [\sum_i \sum_j (S_{ij}^0 \Delta Q_{ij}) - \sum_i (S_i^0 \Delta Q_i)]$$

O efeito de escala ($S^0 \Delta Q$) mostra-nos o impacto da variação da procura da União Europeia dirigida ao mundo nas exportações do Reino Unido - país analisado - para a União Europeia - mercado de destino.

O efeito de produto ($\sum_i (S_i^0 \Delta Q_i) - S^0 \Delta Q$) evidencia o quanto que a especialização do Reino Unido numa gama de produtos pode influenciar na performance total das exportações daquele país, uma vez que a fórmula considera o somatório das quotas de mercado no período inicial vezes a variação das exportações mundiais daqueles produtos e depois subtrai a parte que corresponde ao efeito de escala.

O último efeito que compõe o efeito de estrutura é o efeito de mercado ($\sum_i \sum_j (S_{ij}^0 \Delta Q_{ij}) - \sum_i (S_i^0 \Delta Q_i)$). Por sua vez, ele mostra a influência que o mercado de destino, para nós a União Europeia, tem na variação das exportações britânicas. Qualquer ação do mercado de destino que facilite o comércio provavelmente aumenta o resultado deste efeito. O inverso também pode ocorrer.

Finalmente, o efeito de competitividade ($\sum_i \sum_j \Delta S_{ij} Q_{ij}$), associado ao lado da oferta, revela um valor residual para essa identidade, atribuído à influência dos preços dos produtos e do volume de competição que eles enfrentam. Alguns itens que influenciam tal efeito são o custo unitário do trabalho e a cotação da moeda do país, que quando oscila altera os preços relativos dos bens.

Considerando todos os efeitos separados acima podemos reescrever a identidade da seguinte maneira, conforme proposto por Jepma (1981):

$$\Delta q = S^0 \Delta Q + [\sum_i (S_i^0 \Delta Q_i) - S^0 \Delta Q] + [\sum_i \sum_j (S_{ij}^0 \Delta Q_{ij}) - \sum_i (S_i^0 \Delta Q_i)] + \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} Q_{ij}$$

É importante ressaltar que, o efeito de estrutura, decomposto nos três efeitos

menores supracitados, tem sofrido muitas críticas ao longo do tempo. A principal delas vem de Richardson (1971), que considera que os efeitos de mercado e de produto são calculados assimetricamente, de modo que o primeiro a ser calculado influenciará no resultado do outro.

Por esse motivo, Milana (1988) propôs a correção dessa assimetria decompondo o efeito de estrutura noutros três efeitos chamados de efeito de produto, efeito de mercado e efeito de estrutura misto. Dessa forma, o problema da assimetria de cálculos seria armazenado neste último efeito, deixando o efeito de mercado e o efeito de produto livres de qualquer influência de um sobre o outro.

Entretanto, essa correção cria uma nova limitação: o efeito de estrutura misto torna-se um valor residual sem explicação econômica. Além disso, o efeito de escala desaparece juntamente com as conclusões que podemos tirar a partir da sua análise. Por esses motivos, apesar da correção de Milana (1988) ter tido grande aplicação no meio acadêmico, optou-se por não a utilizar.

Desse modo, consideramos os anos de 2009-2015 para a aplicação do CMSA. Também será feita a análise para os dois subperíodos 2009-2012 e 2012-2015, a fim de verificar se o comportamento das exportações mudou de um momento para outro.

3.6. Base de Dados

A base de dados utilizada para calcular os indicadores deste trabalho chama-se *Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale* (CHELEM), disponibilizada pelo instituto de economia internacional francês denominado *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales* (CEPII). Dela foram coletados dados relativos às exportações do Reino Unido para os anos de 2009 a 2015, organizados em 72 categorias de produtos manufaturados. Também dela foram retirados dados de

importação e PIB, necessários para os indicadores que nos darão um breve panorama comercial.

Com a finalidade de enriquecer o estudo, foram utilizadas três tipologias para as categorias de produtos: fileiras produtivas, graus de intensidade tecnológica e fatores de competitividade. A primeira, fileiras produtivas, é disponibilizada também pela base de dados CHELEM e agrupa as 72 categorias de produtos em: energia, alimentos e agricultura, têxteis, madeira e papel, químicos, ferro e aço, não ferrosos, maquinaria, veículos, elétricos, eletrônicos e não especificados⁶. Já as outras duas tipologias escolhidas, graus de intensidade tecnológica e fatores de competitividade, são propostas pela OCDE. De acordo com os graus de intensidade tecnológica, as 72 categorias de produtos foram agrupadas em três grupos: graus de intensidade tecnológica baixa, média e alta⁷. Para os fatores de competitividade, o agrupamento foi feito em cinco fatores diferentes: recursos naturais, custos de trabalho, economias de escala, diferenciação do produto e I&D⁸.

Adicionalmente, de acordo com as exportações do RU para a UE registradas no período de análise 2010-2015⁹, foi possível identificar o grupo de cinco países que mais importam produtos britânicos. Alemanha, França, Holanda, Irlanda e Bélgica foram os países que mais importaram do RU tanto no primeiro quanto no segundo subperíodo e representaram em torno 70% das suas exportações para dentro do bloco econômico. Devido ao seu peso para o RU, tal grupo será utilizado para os cálculos do IEE.

⁶ Ver na seção Anexos a Tabela XI para as categorias de produtos que correspondem a cada fileira produtiva.

⁷ Ver na seção Anexos a Tabela XII para as categorias de produtos que correspondem a cada grau de intensidade tecnológica.

⁸ Ver na seção Anexos a Tabela XIII para as categorias de produtos que correspondem a cada fator de competitividade.

⁹ Ver na seção Anexos a Tabela XIV para o peso de cada país importador do Reino Unido no espaço da União Europeia.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1. O Panorama Comercial do Reino Unido

Com vista à análise do panorama comercial do Reino Unido, começaremos pela Tabela I, abaixo, que nos traz os resultados do grau de abertura comercial dos países da União Europeia ao longo dos últimos anos.

TABELA I

GRAU DE ABERTURA COMERCIAL DOS PAÍSES DA UNIÃO EUROPEIA (%)

País/Região	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Alemanha	67,9	72,3	72,7	70,3	69,7	70,4	70,6
Áustria	79,9	85,0	81,6	80,2	79,3	79,5	80,9
Bélgica	163,5	172,8	171,8	185,7	168,3	164,4	171,3
Bulgária	94,1	109,6	115,5	118,3	118,5	116,4	112,3
Chipre	69,5	74,7	81,2	79,7	62,5	61,3	72,0
Croácia	55,4	61,2	60,4	60,0	64,4	69,9	61,6
Dinamarca	56,3	60,2	59,8	60,4	60,0	60,2	59,5
Eslováquia	153,6	169,8	176,5	174,8	171,9	177,5	170,8
Eslovênia	112,5	126,3	129,8	132,1	133,6	136,1	128,2
Espanha	40,0	45,0	46,7	48,1	49,1	49,0	46,2
Estônia	142,9	179,2	185,0	170,5	164,3	143,8	165,0
Finlândia	56,8	58,9	58,5	56,4	55,4	52,2	56,5
França	43,0	46,1	46,6	45,3	44,4	50,8	45,9
Grécia	28,2	34,2	39,1	40,2	41,0	38,1	36,3
Holanda	109,6	115,3	125,9	125,1	122,9	119,2	119,7
Hungria	135,1	146,6	149,5	150,8	154,4	158,8	149,1
Irlanda	83,8	82,2	81,9	78,0	77,4	84,4	81,2
Itália	43,3	46,6	45,9	45,2	45,2	46,0	45,4
Letônia	120,7	142,5	154,9	148,2	155,9	132,8	143,4
Lituânia	121,8	144,9	152,7	147,8	141,8	129,9	140,4
Luxemburgo	72,3	77,2	73,4	66,4	63,3	59,2	68,4
Malta	232,1	260,8	267,2	258,3	249,7	243,0	252,1
Polônia	70,4	77,2	77,6	80,1	82,2	84,9	78,8
Portugal	52,3	57,7	59,9	60,6	60,8	60,1	58,5
Reino Unido	39,9	45,6	43,0	42,9	39,0	37,4	41,2
República Checa	123,9	136,9	142,7	146,3	157,3	160,7	144,2
Romênia	65,5	74,3	73,7	71,2	74,2	73,3	72,1
Suécia	61,2	62,9	60,0	55,2	55,9	54,9	58,3
União Europeia	60,6	65,7	66,1	65,7	64,3	64,7	64,5

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

Para o período 2010-2015, o RU apresentou o segundo menor GAC (41,2%) entre os países da UE, ficando somente acima da Grécia (36,3%). Os britânicos ficaram muito abaixo da média europeia de 64,5%, passando a ser o segundo país menos aberto, comercialmente, para os seus parceiros de bloco econômico. Entretanto, se considerarmos apenas os últimos resultados disponíveis para os países da UE, isto é, os resultados de 2015, o RU passa a ser o país da UE que tem o menor GAC (37,4%), uma situação muito diferente daquelas apresentadas por outros países como Malta (243,0%), Eslováquia (177,5%) e Bélgica (164,4%).

Adicionalmente, com base nos resultados obtidos, não há perspectiva para maior abertura comercial por parte do RU. Embora de 2010 para 2011 tenha havido um notável ganho de 5,7 pontos percentuais, a partir de então houve uma gradativa diminuição do GAC, o qual terminou no ano de 2015 com um resultado menor do que aquele do início do período – 37,4% face a 39,9%, anteriormente. Essa situação contrasta com a tendência mostrada pelo bloco econômico como um todo. Em relação ao GAC da UE, embora tenha atingido o pico de 66,1% em 2012, o bloco econômico viu uma pequeníssima redução que o levou a 64,7% em 2015. Contudo, para todo o período, a UE viu um aumento do seu grau de abertura comercial equivalente a 4,1 pontos percentuais – de 60,6% em 2010 para 64,7% em 2015.

Agora veremos o grau de dependência das exportações (GDE) dos países da UE em relação ao próprio mercado único europeu. O período é o mesmo daquele para o GAC, 2010-2015, também com resultados para a média dos anos.

A Tabela II, na próxima página, mostra que o RU aparece novamente apresentando um índice abaixo da média da região, e novamente apresentando um dos menores resultados. Depois de Malta (30,2%), o RU apresenta um GDE para o mercado

europeu no valor de 44,3% em 2015 – uma redução significativa em relação aos 54,1% em 2010. Além disso, verificou-se uma tendência de diminuição do GDE do RU para a UE ao longo do período.

TABELA II

GRAU DE DEPENDÊNCIA DAS EXPORTAÇÕES FRENTE AO MERCADO ÚNICO EUROPEU (%)

País/Região	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Alemanha	60,1	58,5	55,8	56,3	57,2	57,5	57,6
Áustria	68,3	67,8	66,3	66,7	66,5	66,7	67,0
Bélgica	73,6	72,6	71,1	71,2	71,7	72,6	72,1
Bulgária	62,4	62,9	59,4	58,7	59,6	61,1	60,7
Chipre	63,0	60,9	41,3	40,9	57,5	46,4	51,7
Croácia	56,6	58,2	55,6	58,0	58,6	60,3	57,9
Dinamarca	58,5	59,7	57,3	57,2	57,7	54,7	57,5
Eslováquia	82,4	81,3	79,5	78,9	79,8	81,3	80,5
Eslovênia	74,3	74,6	72,3	72,5	72,8	73,8	73,4
Espanha	67,6	65,3	61,5	61,5	62,0	63,2	63,5
Estônia	56,0	55,7	53,7	58,3	60,2	63,3	57,9
Finlândia	52,7	53,1	51,1	53,3	54,9	56,6	53,6
França	60,7	60,8	58,7	59,3	59,9	52,1	58,6
Grécia	62,7	52,7	45,7	47,7	46,6	53,4	51,4
Holanda	75,4	73,7	73,0	73,5	73,4	72,6	73,6
Hungria	74,8	73,6	73,3	73,6	73,9	73,6	73,8
Irlanda	58,1	57,6	57,7	57,3	54,7	52,4	56,3
Itália	56,5	55,3	53,5	53,0	54,0	54,0	54,4
Letônia	67,2	68,5	64,7	65,9	65,1	66,8	66,4
Lituânia	58,2	57,8	57,5	52,3	50,4	58,5	55,8
Luxemburgo	82,1	80,2	79,3	80,2	79,3	79,4	80,1
Malta	37,6	33,2	26,4	29,9	26,9	30,2	30,7
Polônia	76,9	76,1	73,5	72,9	74,4	76,3	75,0
Portugal	72,5	72,4	68,7	68,6	68,8	70,5	70,2
Reino Unido	54,1	50,5	49,9	44,0	48,2	44,3	48,5
República Checa	82,2	81,1	78,5	78,6	79,6	80,0	80,0
Romênia	69,6	68,5	65,1	64,3	65,4	67,4	66,7
Suécia	58,1	56,0	57,0	57,9	58,9	59,0	57,8
União Europeia	64,2	62,7	60,9	60,7	61,7	60,6	61,8

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

Os britânicos têm o segundo mais baixo GDE para a UE quando consideramos a média do período. Novamente, o resultado (48,5%) é somente maior do que o resultado de Malta (30,7%). A diferença então é extrema se fizermos uma comparação com

Eslováquia (80,5%) e Luxemburgo (80,1%), os países com os maiores graus. De qualquer maneira, o RU está muito abaixo da média da UE de 61,8%, ou seja, o RU é muito menos dependente do mercado único europeu, no que diz respeito às exportações, do que a média geral dos países da UE.

Contudo, é curioso verificar que mesmo a UE passou a depender menos do seu mercado interno se compararmos a evolução do GDE de 2010 a 2015. Mesmo que a redução do índice tenha sido pequena, e menor na comparação com o RU, ainda assim o GDE da média da UE para o mercado único europeu viu uma diminuição de 64,2% para 60,6%.

Adicionalmente, para rapidamente compreendermos para onde foram os mais ou menos dez pontos percentuais perdidos no GDE do RU em relação ao mercado único europeu de 2010 a 2015, basta verificar o peso dos mercados de destino das exportações por regiões. Constata-se que, no mesmo período, em torno de cinco pontos percentuais aumentaram nas exportações para países europeus fora da União Europeia e mais cinco pontos percentuais aumentaram nas exportações para países da Ásia e da Oceania.¹⁰

Agora passamos aos resultados do índice de complementaridade do comércio (ICC). A Tabela III, na próxima página, apresenta o ICC dos países das UE de 2010 a 2015. Vê-se que, de forma geral, o último índice de complementaridade do comércio disponível, para 2015, entre o RU e UE é de 73%. É uma redução de 6 pontos percentuais se considerarmos que no início da década o seu valor era de 79%. A média dos anos ficou em 75,4%.

Para além disso, na média verificou-se também uma grande complementaridade de comércio do RU com França (76,6%), Alemanha (73,8%), Áustria (73,8%), Bélgica

¹⁰ Ver na seção Anexos a Tabela XV para o peso de cada região do mundo que importa do Reino Unido.

(73,7%), e Irlanda (73,1%). Isto quer dizer que a estrutura de exportação dos britânicos combina, em grande medida, com as estruturas de importação desses países. Ainda considerando as médias, nos últimos lugares estão Letônia (52,9%), Chipre (52,3%) e Malta (37,4%) com as estruturas de importação que menos podem ser complementadas pelo Reino Unido.

TABELA III

ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DO COMÉRCIO DO RU COM OS PAÍSES DA UE (%)

País/Região	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Alemanha	77,1	73,3	75,4	69,7	72,6	71,1	73,8
Áustria	74,6	74,6	73,1	69,5	72,2	70,6	73,8
Bélgica	78,5	74,4	75,2	69,1	71,8	73,5	73,7
Bulgária	64,5	58,6	59,7	58,1	62,1	60,9	61,2
Chipre	58,0	53,3	52,0	46,0	48,3	53,0	52,3
Croácia	65,7	61,4	62,0	60,4	62,7	59,4	62,6
Dinamarca	69,1	66,8	67,5	63,9	64,6	63,0	66,6
Eslováquia	63,1	60,3	60,7	56,3	60,0	58,0	60,1
Eslovênia	67,6	64,0	63,5	59,6	62,3	60,2	63,3
Espanha	75,1	70,0	69,9	64,3	68,3	68,0	69,3
Estônia	61,5	57,7	59,2	56,9	58,1	58,7	58,8
Finlândia	73,2	69,4	70,8	65,5	68,3	66,4	70,7
França	79,6	74,4	77,5	71,8	76,9	75,4	76,6
Grécia	68,4	62,8	59,8	56,7	60,0	59,8	62,0
Holanda	72,6	67,6	68,4	63,1	67,1	65,3	68,3
Hungria	65,9	63,3	63,5	59,0	62,5	60,9	62,7
Irlanda	77,1	73,2	74,0	66,2	67,1	70,5	73,1
Itália	71,6	68,9	69,9	66,2	71,2	70,5	70,2
Letônia	57,3	54,4	53,0	50,0	49,2	52,3	52,9
Lituânia	59,9	58,8	60,0	57,7	62,4	60,5	60,9
Luxemburgo	64,6	70,2	68,7	63,5	64,3	64,6	67,1
Malta	37,5	33,5	34,2	35,9	39,1	40,4	37,4
Polônia	68,2	63,6	64,9	61,2	65,4	62,5	64,5
Portugal	72,1	66,3	65,0	61,7	67,1	65,2	66,7
República Checa	64,8	62,1	62,5	57,7	61,8	60,1	61,6
Romênia	66,6	62,8	65,4	60,3	64,1	61,1	63,3
Suécia	72,6	68,0	69,6	66,5	69,9	67,2	69,5
União Europeia	79,0	74,7	76,6	70,5	74,6	73,0	75,4

Fonte: cálculos próprios a partir da base de dados CHELEM

Destaca-se também que, com exceção das comparações com Lituânia, Luxemburgo e Malta, os resultados caem ano após ano para todo o resto. Em outras

palavras, mesmo que tenham havido altos e baixos ao longo dos anos analisados, o Reino Unido terminou em 2015 com o ICC menor para 24 dos outros 27 países da União Europeia. As suas estruturas de importação e exportação complementam-se menos do que antes.

4.3. *Vantagens Comparativas Reveladas*

A seguir veremos os resultados do IEE para o grupo de maiores importadores do Reino Unido (RU) dentro da União Europeia (UE) de acordo com as tipologias apresentadas na seção 3 deste trabalho. Começaremos pela Tabela IV, que mostra o resultado do IEE sobre o período 2010-2015, por fileiras produtivas, para os maiores importadores do RU na UE.

TABELA IV

IEE ENTRE O RU E OS MAIORES IMPORTADORES DO RU NO ESPAÇO DA UE POR FILEIRAS
PRODUTIVAS (2010-2015)

Fileira Produtiva	Alemanha	Bélgica	França	Holanda	Irlanda	Todos
Energia	0,924	0,789	0,831	0,559	1,028	0,795
Alimentos e agricultura	0,727	0,674	0,687	0,525	0,453	0,656
Têxteis	0,486	0,698	0,399	0,697	0,474	0,507
Madeira e papel	0,756	0,910	0,668	0,707	0,596	0,737
Químicos	1,123	0,674	1,094	1,112	0,788	1,005
Ferro e aço	0,718	0,734	0,920	0,841	2,326	0,798
Não ferrosos	0,773	0,986	1,536	1,386	2,232	1,026
Maquinaria	1,115	1,801	0,995	1,939	1,301	1,243
Veículos	1,172	0,934	1,100	1,931	2,068	1,202
Elétricos	0,565	1,195	0,695	1,025	0,916	0,716
Eletrônicos	0,723	1,470	0,917	0,494	0,729	0,759
Não especificados	2,836	2,045	3,064	3,687	2,644	2,834

Fonte: Cálculos próprios a partir da base de dados CHELEM

Os britânicos apresentam vantagens comparativas reveladas, isto é, competitividade, em cinco das doze fileiras produtivas: *químicos, não ferrosos, maquinaria, veículos e não especificados*.

Considerando o resultado para cada país, vemos que os britânicos também têm VCR em quatro fileiras em relação à Alemanha, o seu maior importador. Entretanto, o grande destaque dos resultados obtidos vai para as VCR relacionadas às exportações direcionadas à Irlanda: são seis fileiras onde o RU apresenta competitividade e em quatro delas tem resultados superiores a dois (*ferro e aço, não ferrosos, veículos, e não especificados*). Além disso, *maquinaria, veículos e não especificados* são as três fileiras produtivas que mais aparecem (em quatro dos cinco países) com vantagem comparativa revelada.

A seguir temos a Tabela V, que nos mostra o resultado do IEE por grau de intensidade tecnológica durante o mesmo período 2010-2015.

TABELA V

IEE ENTRE O REINO UNIDO E OS MAIORES IMPORTADORES DO RU NO ESPAÇO DA UE POR
GRAU DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA (2010-2015)

Grau de Intensidade Tecnológica	Alemanha	Bélgica	França	Holanda	Irlanda	Todos
Fraca	1,290	0,789	0,982	0,733	0,635	0,882
Média	0,827	0,797	1,024	1,408	1,584	1,014
Alta	0,881	2,308	1,109	1,118	1,536	1,160

Nota: sem classificação para artigos manufaturados diversos, eletricidade e produtos não especificados

Fonte: Cálculos próprios a partir da base de dados CHELEM

De um modo geral, o RU apresenta VCR para as categorias de produto que envolvem médio e alto graus de intensidade tecnológica. Isso identifica-se nos resultados individuais para França, Holanda e Irlanda, este último com os melhores resultados para o RU. Além disso, chama a atenção a inversão de resultados do IEE para a análise em

relação à Alemanha. É o único país para onde o Reino Unido apresenta VCR em produtos de baixo grau de intensidade tecnológica. Destaca-se também o ótimo resultado de competitividade – vantagem comparativa revelada superior a dois – nos produtos de alto grau de intensidade tecnológica para a Bélgica. Não menos importante, considerando os maiores parceiros do RU dentro do mercado único europeu, os produtos mais competitivos são os de médio e alto grau de intensidade tecnológica.

A Tabela VI, abaixo, traz os resultados do RU para a tipologia fatores de competitividade, também para o período 2010-2015.

TABELA VI

IEE ENTRE O RU E OS MAIORES IMPORTADORES DO RU NO ESPAÇO DA UE POR FATORES DE COMPETITIVIDADE (2010-2015)

Fatores de Competitividade	Alemanha	Bélgica	França	Holanda	Irlanda	Todos
Recursos Naturais	1,453	0,666	1,024	0,629	0,645	0,851
Custos de Trabalho	0,755	1,646	0,971	1,518	0,717	0,963
Economias de Escala	0,919	0,777	0,956	1,396	1,122	0,992
Diferenciação do Produto	0,913	1,615	1,141	1,950	1,576	1,256
I&D	0,857	1,579	1,076	0,963	1,817	1,087

Nota: sem classificação para artigos manufaturados diversos, eletricidade e produtos não especificados
Fonte: Cálculos próprios a partir da base de dados CHELEM

Analisando o resultado para o grupo, verifica-se competitividade nas categorias de produtos especializadas em *diferenciação do produto* e em *I&D*. São elas, por consequência, as que mais aparecem nos resultados do IEE por país, o que nos dá a ideia de grande importância destas categorias para as exportações do RU. Curiosamente, nos valores apurados em relação às trocas comerciais com os alemães, há VCR apenas num fator, o qual não é competitivo na avaliação agregada dos maiores parceiros: *recursos naturais*. Na análise dos resultados da Irlanda, onde o RU se tem mostrado muito

competitivo, a competitividade está nos fatores *economias de escala*, *diferenciação do produto* e *I&D*.

Agora passamos para os resultados do índice VCR tradicional. Por considerar a competitividade do RU em relação ao mundo, ele não é um indicador principal para este trabalho, uma vez que o estudo de competitividade proposto considere o RU no mercado da UE. Todavia, os seus resultados permitem algumas considerações a respeito de um cenário pós-Brexit.

Na análise que leva em conta o mercado mundial, verifica-se que há competitividade em quatro fileiras produtivas, nomeadamente: *químicos*, *maquinaria*, *veículos* e *não especificados*. Essas três últimas, com base nos últimos anos, apresentam uma leve tendência de aumento, enquanto a primeira apresenta uma leve tendência de diminuição de competitividade. A fileira produtiva *não ferrosos*, que era competitiva nos resultados do IEE para os maiores importadores da UE, já não é competitiva quando aplicados o índice tradicional das vantagens comparativas reveladas, que considera o mercado mundial.¹¹

Em relação aos graus de intensidade tecnológica, não há muita diferença se compararmos os resultados do índice de VCR tradicional com o IEE aplicado aos maiores importadores do RU dentro da UE. As categorias de produtos de médio e alto grau de intensidade tecnológica continuam apresentando vantagem comparativa revelada e aquelas que demandam baixo grau de intensidade tecnológica continuam não competitivas.¹²

Contudo, o mesmo não se pode dizer a respeito dos resultados do índice de VCR de Balassa (1965) quando comparados aos resultados do IEE por fatores de

¹¹ Ver Tabela XVI em Anexos para os resultados das VCR por fileiras produtivas.

¹² Ver Tabela XVII em Anexos para os resultados das VCR por graus de intensidade tecnológica.

competitividade. Se o RU se mostrava competitivo nos fatores *diferenciação de produto* e *I&D*, na análise para o grupo dos cinco maiores importadores do mercado único europeu, agora há mudança de um fator de competitividade. Os resultados para o índice das VCR do RU apontaram competitividade para *economias de escala* e *I&D*.¹³

4.4. Constant Market Share Analysis

Foi aplicado o CMSA sobre as exportações do Reino Unido para a União Europeia para o período 2009-2015 e para os subperíodos 2009-2012 e 2012-2015, lembrando que 2009 e 2012 funcionaram apenas como anos-base para o período e subperíodos, uma vez que o método analisa a variação das exportações. Essa divisão foi importantíssima para a análise dos dados, pois os resultados mostraram que houve duas performances distintas das exportações britânicas.

No que se refere ao lado das características da oferta, a Tabela VII, abaixo, mostra que o RU não foi competitivo no período analisado. Embora tenha havido uma leve melhora do efeito competitividade no segundo subperíodo, nos dois subperíodos o efeito de competitividade revelou a sua influência negativa para a performance das exportações (-3,79% e -2,69%).

TABELA VII

CMSA DAS EXPORTAÇÕES DO RU PARA O MERCADO ÚNICO EUROPEU

Período	Efeito Total	Efeito de Estrutura	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Mercado	Efeito de Competitividade
2009-15	6,01%	13,16%	57,20%	-0,16%	-43,87%	-7,15%
2009-12	21,38%	25,16%	82,58%	-7,21%	-50,20%	-3,79%
2012-15	-12,66%	-9,97%	-19,41%	5,16%	4,29%	-2,69%

Fonte: Cálculos próprios a partir da base de dados CHELEM

¹³ Ver Tabela XVIII em Anexos para os resultados das VCR por fatores de competitividade.

Em relação ao efeito de estrutura, que reflete o lado da procura, notou-se um grande resultado (25,16%) em 2009-2012, o qual foi responsável pelo grande impulso às exportações à época. O interessante é que esse efeito teve influência negativa no segundo subperíodo, 2012-2015, o que nos revela que o lado da procura foi preponderante para a explicação da performance exportadora do RU para o mercado único europeu. Enquanto o efeito de competitividade manteve-se negativo, sinalizando falta de competitividade para os produtos britânicos, o efeito de estrutura sofreu grandes variações, passando a ter um impacto muito maior nas exportações.

Uma vez tendo conhecimento do grande impacto do lado da procura, devemos verificar exatamente o que explica o seu comportamento nos dois subperíodos analisados. Para isso, é preciso considerar que possíveis explicações da variação da procura podem estar relacionadas a fatores como a alteração do mercado de destino, a alteração do peso relativo dos produtos exportados ou ao aumento da quota de mercado em geral.

Os dados nos mostram que houve pouquíssima variação do peso relativo das exportações organizadas por fileiras produtivas de um subperíodo para o outro. De 2010-2012 para 2013-2015, as maiores variações no peso relativo, em pontos percentuais, ocorreram em três fileiras produtivas: *energia* (-2,7%), *maquinaria* (1,8%) e *veículos* (2,3%). Nas demais fileiras, as variações ficaram próximas à zero.¹⁴

Os mercados de destino, também viram pouca alteração. Em pontos percentuais, os cinco maiores parceiros do RU dentro do mercado único europeu – Alemanha, França, Holanda, Bélgica e Irlanda – variaram no seu conjunto em torno de um ponto negativo. Os demais países apresentaram variações em torno de zero. Assim, em geral o RU

¹⁴ Ver a Tabela XIX em Anexos para as exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por peso relativo das fileiras produtivas.

continua com a mesma composição proporcional de países destino dentro do mercado único europeu.¹⁵

As quotas de mercado para o total das exportações nos subperíodos 2010-2012 e 2013-2015 foram respectivamente 4,2% e 4,1%. De um modo geral, as fileiras produtivas apresentaram pequenas variações de pontos percentuais, com menção a uma fileira produtiva que se destacou das demais: *não especificados* (-2,1%). Os outros resultados ficaram em torno de zero, alguns positivos e outros negativos.¹⁶

Dessa forma, sem haver maiores alterações no tipo de especialização que o RU tem por produto ou nos países de destino da UE, fica evidente que as variações das exportações nos dois subperíodos foram impactadas pelo dinamismo da procura geral, onde o efeito de escala mostra-se profundamente vulnerável à situação econômica da região.

Apesar da maior influência do lado da procura, podemos também retirar algumas conclusões a respeito do lado da oferta, representado pelo efeito de competitividade. A Tabela VIII, na próxima página, apresenta as fileiras produtivas competitivas nos subperíodos analisados e no período inteiro.

No primeiro subperíodo, 2009-2012, o efeito competitividade foi positivo para quatro das doze fileiras produtivas, enquanto no segundo subperíodo 2012-2015, ele foi positivo para oito das doze fileiras. Entretanto, destacam-se *têxteis* e *veículos* como fileiras que se mostraram competitivas em todo o período analisado; já as demais fileiras não apresentaram competitividade.¹⁷

¹⁵ Ver a Tabela XIV em Anexos para as exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por mercado de destino.

¹⁶ Ver a Tabela XX em Anexos para as quotas de exportação das fileiras produtivas do Reino Unido direcionadas à União Europeia.

¹⁷ Ver a Tabela XXI em Anexos para todos os resultados do CMSA sobre as exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por fileiras produtivas.

TABELA VIII

FILEIRAS PRODUTIVAS DO RU COMPETITIVAS NO MERCADO UNIDO EUROPEU

Período 2009-2015: têxteis e veículos.	
Subperíodo 2009-2012: têxteis; químicos; veículos; e não especificados	Subperíodo 2012-2015: têxteis; madeira e papel; ferro e aço; não ferrosos; maquinaria; veículos; elétricos; e eletrônicos.

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

A seguir, a Tabela IX leva em consideração o CMSA das exportações britânicas aplicado à tipologia de graus de intensidade tecnológica para os mesmos períodos e subperíodos 2009-2015, 2009-2012 e 2012-2015.

TABELA IX

CMSA DAS EXPORTAÇÕES DO RU PARA O MERCADO ÚNICO EUROPEU POR GRAU DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Período	Grau de Intensidade Tecnológica	Efeito Total	Efeito de Estrutura	Efeito de Competitividade
2009-15	Fraco	0,39%	4,11%	-3,71%
	Médio	7,91%	6,27%	1,64%
	Alto	1,64%	4,52%	-2,88%
2009-12	Fraco	14,50%	15,62%	-1,12%
	Médio	6,48%	7,30%	-0,82%
	Alto	0,07%	2,96%	-2,89%
2012-15	Fraco	-11,62%	-9,53%	-2,09%
	Médio	1,18%	-0,60%	1,78%
	Alto	1,30%	1,22%	0,07%

Nota: sem classificação para artigos manufaturados diversos, eletricidade e produtos não especificados

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

Aqui torna-se claro que o RU não é competitivo dentro do mercado único europeu na produção de bens que demandam fraco grau de intensidade tecnológica, e os dois subperíodos confirmam o que já é visto no período 2009-2015¹⁸.

Apesar de o RU também não ser competitivo em produtos de alto grau de intensidade tecnológica quando observamos todo o período, podemos destacar que houve uma passagem de não competitivo para competitivo nos subperíodos. Embora tenhamos visto anteriormente que, de um modo geral, a variação positiva das exportações foi justificada pelo dinamismo da procura da UE, encontramos aqui um ganho de competitividade com base em produtos de alto e médio graus de intensidade tecnológica.

Agora veremos a Tabela X, a seguir, que traz a tipologia fatores de competitividade para o período 2009-2015, dividido também em dois subperíodos 2009-2012 e 2012-2015. Assim como foi para a tipologia de graus de intensidade tecnológica, aqui também há uma descoberta importante a partir dos resultados apurados.

Enquanto os fatores de competitividade recursos naturais, diferenciação de produto e I&D não são competitivos no período analisado, custos de trabalho e economias de escala apresentaram resultados diferentes. Verifica-se ganho de competitividade do fator custos de trabalho, que no primeiro subperíodo não se mostrava competitivo (-0,42%) e no segundo subperíodo passou a ter competitividade (1,08%). Para economias de escala houve competitividade em todos os momentos: 0,32% em 2009-2012 e 2,54% em 2012-2015¹⁹.

¹⁸ A Tabela XXII em Anexos apresenta todos os efeitos para o CMSA sobre as exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por graus de intensidade tecnológica.

¹⁹ A Tabela XXIII em Anexos apresenta todos os efeitos para o CMSA sobre as exportações do Reino Unido direcionadas à União Europeia por fatores de competitividade.

TABELA X

CMSA DAS EXPORTAÇÕES DO RU PARA O MERCADO ÚNICO EUROPEU POR FATORES DE
COMPETITIVIDADE

Período	Fatores de Competitividade	Efeito Total	Efeito de Estrutura	Efeito de Competitividade
2009-15	Recursos Naturais	-2,01%	2,55%	-4,56%
	Custos de Trabalho	2,96%	1,97%	1,00%
	Economias de Escala	7,70%	4,06%	3,64%
	Diferenciação do Produto	1,18%	2,48%	-1,31%
	I&D	0,11%	3,83%	-3,72%
2009-12	Recursos Naturais	12,94%	13,38%	-0,43%
	Custos de Trabalho	2,19%	2,60%	-0,42%
	Economias de Escala	4,63%	4,31%	0,32%
	Diferenciação do Produto	1,38%	2,50%	-1,12%
	I&D	-0,09%	3,09%	-3,18%
2012-15	Recursos Naturais	-12,32%	-9,09%	-3,23%
	Custos de Trabalho	0,64%	-0,44%	1,08%
	Economias de Escala	2,53%	-0,01%	2,54%
	Diferenciação do Produto	-0,17%	-0,01%	-0,16%
	I&D	0,17%	0,65%	-0,48%

Nota: sem classificação para artigos manufaturados diversos, eletricidade e produtos não especificados

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho se propôs a analisar a competitividade do Reino Unido dentro do mercado único europeu, sob o contexto do Brexit, por meio da utilização de indicadores que avaliaram a performance das suas exportações.

Em 2015, o Reino Unido foi o país de menor grau de abertura comercial da União Europeia e o segundo de menor grau de dependência do mercado único europeu para suas exportações, o que a princípio parece abrandar a preocupação generalizada com o Brexit. Entretanto, o índice de complementaridade do comércio revelou uma grande integração das suas estruturas produtivas com os demais países da UE, e principalmente com os cinco maiores importadores do RU no espaço do mercado único europeu: Alemanha, Bélgica, França, Holanda e Irlanda. O fim do livre acesso do RU ao mercado único forçará uma readequação das estruturas produtivas, estas já bem estabelecidas após anos de experiência no espaço da UE.

De acordo com o índice de especialização das exportações do RU para os cinco maiores mercados de destino, pudemos encontrar vantagens comparativas reveladas para cinco das doze fileiras produtivas: *químicos, não ferrosos, maquinaria, veículos e não especificados*. Considerando a tipologia grau de intensidade tecnológica, os resultados mostraram que categorias de produtos que envolvem médio e alto grau de intensidade tecnológica são competitivas. Além disso, de acordo com a tipologia fatores de competitividade, os britânicos são competitivos no espaço da UE nos fatores que consideram *diferenciação do produto* e *I&D*. Contudo, é preciso ressaltar que tal índice tem uma grande limitação: o IEE considera que o fluxo comercial das exportações de um país acima da média regional determina a competitividade de um produto, sem que se possa saber quais foram os fatores que influenciaram a sua comercialização.

Devido a essa limitação do IEE, a utilização do *constant market share analysis* foi importantíssima para decompor a variação das exportações britânicas do mesmo período e identificar a influência dos lados da oferta e da procura no seu resultado. Dessa forma, vimos que a variação positiva nas exportações foi fruto de dois comportamentos distintos da primeira e segunda metades do período. O primeiro subperíodo, 2009-2012, foi caracterizado por um altíssimo aumento das exportações, movido pelo dinamismo da procura do mercado único europeu, que colmatou a falta de competitividade dos produtos britânicos. O segundo subperíodo, 2012-2015, foi marcado por uma diminuição das exportações que, além de novamente ser negativamente afetadas pela falta de competitividade britânica, já não mais teve a influência positiva da procura, como na primeira metade do período.

Entretanto, apesar da variação positiva das exportações ser resultado do dinamismo da procura do mercado único europeu, identificou-se competitividade para algumas categorias de produtos do RU. A aplicação do CMSA pelas tipologias grau de intensidade tecnológica e fatores de competitividade revelou que o RU é competitivo nas categorias de produto que envolvem médio e alto graus de intensidade tecnológica e em fatores de competitividade relacionados a *custos de trabalho* e *economias de escala*, sobretudo no subperíodo 2012-2015.

Sendo assim, num cenário fora da UE, o RU deverá sentir-se obrigado a reorientar as suas exportações para outros mercados. Mesmo considerando a hipótese de negociar um novo acordo comercial com o seu ex-bloco econômico, os britânicos provavelmente encontrarão mais barreiras ao comércio do que na situação anterior. Além disso, não sendo o RU, de forma geral, competitivo no mercado único europeu (CMSA), e apresentando vantagens comparativas em pontos específicos, poderá reorientar as suas

exportações para outros mercados onde possa se mostrar mais competitivo, o que parece já ter levemente começado quando vemos o aumento do peso nas exportações para as regiões da Ásia e da Oceania e para países europeus fora da União Europeia,

Finalmente, é preciso ressaltar que nesta dissertação não se faz a análise para os mercados aparentemente alternativos, citados por Theresa May em um dos seus discursos como possibilidades de intensificação do comércio. Entretanto, um estudo de potencial de comércio entre o RU e dois grupos de países – um grupo formado pelos alternativos citados por Theresa May e outro grupo formado por Ásia, Oceania e países europeus fora da UE, que vimos ganhar importância nas exportações britânicas – pode ser um caminho interessante a trilhar em futuras investigações que pretendam dar continuidade a este trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *Manchester School*, 33.
- Blinder, S. (2015). Imagined Immigration: The Impact of Different Meanings of 'Immigrants' in Public Opinion and Policy Debates in Britain. *Political Studies*, 63(1), 80-100. Doi:10.1111/1467-9248.12053
- Coelho, M. (2001). A Medição da Vantagem Comparativa. *Revista Lusíada – Economia e Empresa*, n.1 (2001), p. 303-317. ISSN 1647-4120
- Cogo, D., & Riegel, V. (2016). “I’m an immigrant”: cosmopolitismo, alteridade e fluxos comunicacionais em uma campanha anti-xenofobia no Reino Unido. *REMHU: Revista Interdisciplinar Da Mobilidade Humana*, (46), 23. Doi:10.1590/1980-85852503880004603
- Fontoura, M. P. (1997). Factores determinantes do comércio internacional: a abordagem empírica. *Boletim de Ciências Económicas*, 83, Vol. 40.
- Hoekman, B., Mattoo, A., & English, P. (2002). Development, Trade and the WTO: a handbook. *Trade Indicator and Indices*. Washington D.C.: The World Bank, pp 585-589.
- Jay, S., Davies, P., & Reid, M. (2016). Brexit: Implications for Employers. *Employee Relations Law Journal*, 42(3), 69-82.
- Jensen, M., & Snaith, H. (2016). When politics prevails: the political economy of a Brexit. *Journal of European Public Policy*, 23(9), 1302-1310. Doi:10.1080/13501763.2016.1174531

- Jepma, C. (1981). An Application of the constant Market Shares Technique on Trade between the Associated African and Malagasy States and the European community (1958-1978). *Journal of Common Market Studies*, 20(2), 175.
- Jones, A. (2007). *Britain and the European Union Politics (Politics Study Guides)*. Edinburgh University Press.
- Kendrick, M. (2016). A Question of Sovereignty: Tax and the Brexit Referendum. *King's Law Journal*, 27(3), 366-374. Doi:10.1080/09615768.2016.1258112
- Leamer, E. & Stern, R. (1970). Constant-Market-Share Analysis of Export Growth. In: Leamer, E. & Stern, R. (Eds.) *Quantitative International Economics*, 1st Ed. Chicago: Aldine Publishing Company, pp 171-183.
- MacMillan, C. (2016). The European Union as a Totalitarian Nightmare: Dystopian Visions in the Discourse of the UK Independence Party (UKIP). *Romanian Journal of English Studies*, Vol 13, Iss 1, Pp 158-165 (2016), (1), 158. doi:10.1515/rjes-2016-0020
- Miethe, J., & Pothier, D. (2016). Brexit: What's at stake for the financial sector? *DIW Economic Bulletin*, 6(31), 364-372.
- Milana, C. (1988). Constant-Market-Shares Analysis and Index Number Theory. *European Journal of Politic Economy*, 4(4), 453-478.
- OUR VISION FOR BRITAIN AFTER THE BREXIT. (2016). *Vital Speeches of the Day*, 82(12), 378-381.
- Pecequillo, C. (2014). *A União Europeia: os desafios, a crise e o futuro da integração*. 1^a ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Pertusot, V., & Vivien, P. (2016). Brexit : les risques du référendum. *Politique Étrangère*, (1), 135.

- Richardson, D. (1971). Some sensitivity tests for a “constant-market-shares” analysis of export growth. *The Review of Economics and Statistics*, 53(3), 300-304.
- Sinn, H. (2016). A Brexit lesson: is a single currency not worth the gamble? In less than fifteen years, Europe's baby boomers will try to collect pensions from the children they didn't have. *The International Economy*. Summer2016, Vol. 30 Issue 3, p42-70. 6p.
- Soares, A. (2013). *Direito e Política da União Europeia*. 1ª ed. Curitiba: Appris.
- Tyszynski, H. (1951). World trade in manufactured commodities, 1899-1950. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 19(3), 272-304.
- União Europeia (2010). *Tratados Consolidados e Carta dos Direitos Fundamentais*. Luxemburgo: Serviço das Publicações da União Europeia. Doi:10.2860/61888
- WE IN THE LEAVE CAMP. (2016). *Vital Speeches of the Day*, 82(7), 209-214.

ANEXOS

TABELA XI

CLASSIFICAÇÃO DAS CATEGORIAS DE PRODUTO POR FILEIRA PRODUTIVA

Fileira Produtiva	Categoria de Produto
Energia	Carvão bruto Petróleo não refinado Gás natural Coque de carvão Produtos refinados do petróleo Eletricidade
Alimentos e agricultura	Cereais Outros produtos agrícolas comestíveis Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais) Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc) Laticínios e derivados, etc Carne Conservas e preparações animais Conservas e preparações vegetais Açúcar (inclui chocolates e outros produtos doces) Alimentos para animais Bebidas Tabaco
Têxteis	Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos) Confecção de Vestuário Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas) Tapeçaria Couro
Madeira e papel	Artigos de madeira Mobiliário Papel e cartão Impressão e publicação (fotografia, reproduções, gravuras não metálicas) Artigos manufaturados diversos
Químicos	Cimento Cerâmica Vidro Químicos básicos inorgânicos Fertilizantes Químicos básicos orgânicos Pinturas, vernizes, colorantes, etc Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc Farmacêuticos Plásticos, fibras e resinas Artigos e matérias plásticas Artigos de borracha (inclui pneus) Minerais não processados não especificados

Fileira Produtiva	Categoria de Produto
Ferro e aço	Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras) Tubos Minério de ferro
Não ferrosos	Metais não ferrosos Minérios não ferrosos
Maquinaria	Estruturas metálicas Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral Maquinaria Equipamento agrícola Ferramentas para máquinas Equipamentos de construção, aparelhos de manutenção e de extracção Máquinas especializadas para indústrias específicas Armamento Embarcações Produtos para construção aeronáutica e espacial
Veículos	Componentes de veículos automóveis Automóveis particulares, motociclos Veículos de utilidade pública e outros materiais de transporte terrestre (inclui material ferroviário)
Elétricos	Máquinas elétricas (eletrodomésticos, entre outros) Equipamento elétrico (motores, turbinas, geradores) Aparelhos e fornecedores elétricos
Eletrônicos	Instrumentos de medida e de precisão Relojoaria Aparelhos de ótica, fotografia e cinema Componentes eletrônicos Eletrônica de consumo Equipamentos de Telecomunicação Computadores (material informático)
Não especificados	Pedras preciosas, bijuteria, objetos de arte Ouro Produtos não especificados

Fonte: CHELEM

TABELA XII

CLASSIFICAÇÃO DAS CATEGORIAS DE PRODUTO POR GRAU DE INTENSIDADE

TECNOLÓGICA

Grau de Intensidade Tecnológica	Categoria de Produto
Fraca	Cimento Cerâmica Vidro Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras) Tubos Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos) Confecção de Vestuário Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas) Tapeçaria Couro Artigos de madeira Mobiliário Papel e cartão Impressão e publicação (fotografia, reproduções, gravuras não metálicas) Estruturas metálicas Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral Minério de ferro Minerais não processados não especificados Carvão bruto Petróleo não refinado Gás natural Coque de carvão Produtos refinados do petróleo Cereais Outros produtos agrícolas comestíveis Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais) Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc) Laticínios e derivados, etc Carne Conservas e preparações animais Conservas e preparações vegetais Açúcar (inclui chocolates e outros produtos doces) Alimentos para animais Bebidas Tabaco Pedras preciosas, bijuteria, objetos de arte Ouro
Média	Metais não ferrosos Maquinaria Equipamento agrícola Ferramentas para máquinas Equipamentos de construção, aparelhos de manutenção e de extracção Relojoaria

	Componentes de veículos automóveis
	Automóveis particulares, motociclos
	Veículos de utilidade pública e outros materiais de transporte terrestre (inclui material ferroviário)
	Embarcações
	Químicos básicos inorgânicos
	Fertilizantes
	Químicos básicos orgânicos
	Pinturas, vernizes, colorantes, etc
	Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc
	Plásticos, fibras e resinas
	Artigos e matérias plásticas
	Artigos de borracha (inclui pneus)
	Minérios não ferrosos
Alta	Máquinas especializadas para indústrias específicas
	Armamento
	Instrumentos de medida e de precisão
	Aparelhos de ótica, fotografia e cinema
	Componentes eletrônicos
	Eletrônica de consumo
	Equipamentos de Telecomunicação
	Computadores (material informático)
	Máquinas elétricas (eletrodomésticos, entre outros)
	Equipamento elétrico (motores, turbinas, geradores)
	Aparelhos e fornecedores elétricos
	Produtos para construção aeronáutica e espacial
	Farmacêuticos
Sem classificação	Artigos manufaturados diversos
	Eletricidade
	Produtos não especificados

Fonte: CHELEM

TABELA XIII

CLASSIFICAÇÃO DAS CATEGORIAS DE PRODUTO POR FATORES DE COMPETITIVIDADE

Fatores de Competitividade	Categoria de Produto
Recursos Naturais	Cimento
	Artigos de madeira
	Papel e cartão
	Minerais não processados não especificados
	Carvão bruto
	Petróleo não refinado
	Gás natural
	Coque de carvão
	Produtos refinados do petróleo
	Cereais
	Outros produtos agrícolas comestíveis
	Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais)
	Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc)
	Laticínios e derivados, etc
	Carne
	Conservas e preparações animais
	Conservas e preparações vegetais
	Açúcar (inclui chocolates e outros produtos doces)
	Alimentos para animais
	Bebidas
	Tabaco
	Pedras preciosas, bijuteria, objetos de arte
	Ouro
Custos de Trabalho	Metais não ferrosos
	Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)
	Confecção de Vestuário
	Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)
	Tapeçaria
	Couro
	Mobiliário
	Estruturas metálicas
	Quinilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral
	Minérios não ferrosos
Economias de Escala	Cerâmica
	Vidro
	Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras)
	Tubos
	Impressão e publicação (fotografia, reproduções, gravuras não metálicas)
	Componentes de veículos automóveis
	Automóveis particulares, motociclos
	Veículos de utilidade pública e outros materiais de transporte terrestre (compreende material ferroviário)
	Embarcações
	Fertilizantes
	Pinturas, vernizes, colorantes, etc

	Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc Plásticos, fibras e resinas Artigos e matérias plásticas Artigos de borracha (inclui pneus) Minério de ferro
Diferenciação do Produto	Maquinaria Equipamento agrícola Ferramentas para máquinas Equipamentos de construção, aparelhos de manutenção e de extração Máquinas especializadas para indústrias específicas Relojoaria Máquinas elétricas (eletrodomésticos, entre outros) Equipamento elétrico (motores, turbinas, geradores) Aparelhos e fornecedores elétricos
I&D	Armamento Instrumentos de medida e de precisão Aparelhos de ótica, fotografia e cinema Componentes eletrônicos Eletrônica de consumo Equipamentos de Telecomunicação Computadores (material informático) Produtos para construção aeronáutica e espacial Químicos básicos inorgânicos Químicos básicos orgânicos Farmacêuticos
Sem classificação	Artigos manufaturados diversos Eletricidade Produtos não especificados

Fonte: CHELEM

TABELA XIV

EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO DIRECIONADAS À UNIÃO EUROPEIA POR MERCADO DE
DESTINO

País	2010-12	2013-15	Variação p.p.
Alemanha	22,3%	21,4%	-1,0%
Áustria	1,0%	1,2%	0,2%
Bélgica	11,8%	9,8%	-2,0%
Bulgária	0,2%	0,3%	0,1%
Chipre	0,4%	0,3%	-0,1%
Croácia	0,1%	0,1%	0,0%
Dinamarca	2,1%	2,0%	-0,1%
Eslováquia	0,3%	0,3%	0,0%
Eslovênia	0,1%	0,2%	0,0%
Espanha	6,5%	6,8%	0,3%
Estônia	0,2%	0,2%	0,0%
Finlândia	1,0%	1,0%	0,0%
França	14,1%	13,4%	-0,7%
Grécia	0,8%	0,7%	-0,1%
Holanda	12,5%	14,1%	1,6%
Hungria	0,7%	0,9%	0,1%
Irlanda	10,5%	11,4%	1,0%
Itália	5,7%	5,8%	0,1%
Letônia	0,1%	0,2%	0,1%
Lituânia	0,2%	0,2%	0,0%
Luxemburgo	0,2%	0,2%	0,0%
Malta	0,3%	0,3%	0,0%
Polônia	2,5%	2,6%	0,1%
Portugal	1,1%	1,0%	-0,1%
República Checa	1,2%	1,4%	0,2%
Romênia	0,6%	0,7%	0,1%
Suécia	3,9%	3,9%	0,0%
União Europeia	100,0%	100,0%	

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XV

PESO DAS EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO DIRECIONADAS AO MUNDO POR REGIÃO (%)

Região	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
América do Norte	16,0	13,6	14,6	12,5	14,2	15,7	14,4
América do Sul, América Central e Caribe	1,6	2,4	3,2	1,8	2,3	1,7	2,1
União Europeia	54,1	50,5	49,9	44,0	48,2	44,3	48,5
Comunidade dos Estados Independentes	1,6	2,1	2,4	1,9	2,3	1,3	1,9
Outros na Europa	6,5	10,0	5,7	15,6	4,7	10,0	8,7
Africa, Near and Middle East	8,0	7,9	8,4	8,7	9,6	8,7	8,5
Ásia e Oceania	12,3	13,0	15,1	14,7	17,2	17,2	14,9
Não Especificado	0,1	0,5	0,8	0,8	1,5	1,1	0,8

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XVI

ÍNDICE DAS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS DO REINO UNIDO POR FILEIRAS

PRODUTIVAS

Fileira Produtiva	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Energia	0,727	0,635	0,674	0,576	0,593	0,538	0,623
Alimentos e agricultura	0,790	0,729	0,761	0,674	0,748	0,699	0,731
Têxteis	0,543	0,511	0,548	0,505	0,581	0,574	0,544
Madeira e papel	1,001	0,954	0,964	0,852	0,944	0,865	0,927
Químicos	1,428	1,291	1,384	1,130	1,247	1,271	1,285
Ferro e aço	0,681	0,654	0,712	0,667	0,739	0,679	0,687
Não ferrosos	0,943	1,027	0,957	0,900	0,983	0,954	0,962
Maquinaria	1,272	1,207	1,315	1,192	1,401	1,323	1,285
Veículos	1,182	1,163	1,266	1,204	1,525	1,433	1,302
Elétricos	0,733	0,709	0,726	0,620	0,705	0,652	0,688
Eletrônicos	0,715	0,663	0,659	0,608	0,643	0,593	0,645
Não especificados	1,806	2,902	2,047	3,574	2,151	2,329	2,524

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XVII

ÍNDICE DAS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS DO REINO UNIDO POR GRAU DE
INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Grau de Intensidade Tecnológica	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Fraco	0,805	0,738	0,765	0,953	0,859	0,890	0,837
Médio	1,139	1,100	1,170	1,047	1,209	1,171	1,138
Alto	1,088	1,019	1,066	0,931	1,069	1,024	1,031

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XVIII

ÍNDICE DAS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS DO REINO UNIDO POR FATORES DE
COMPETITIVIDADE

Fatores de Competitividade	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Período
Recursos Naturais	0,837	0,757	0,771	1,064	0,906	0,983	0,888
Custos de Trabalho	0,740	0,734	0,750	0,684	0,753	0,725	0,730
Economias de Escala	1,050	1,017	1,120	1,015	1,212	1,155	1,094
Diferenciação do Produto	0,999	0,969	1,003	0,895	0,971	0,898	0,954
I & D	1,210	1,110	1,165	1,001	1,149	1,140	1,126

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XIX

EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO DIRECIONADAS À UNIÃO EUROPEIA POR PESO RELATIVO
DAS FILEIRAS PRODUTIVAS

Fileira Produtiva	2010-12	2013-15	Variação p.p.
Energia	13,0%	10,3%	-2,7%
Alimentos e agricultura	6,3%	6,5%	0,2%
Têxteis	2,7%	3,2%	0,5%
Madeira e papel	4,2%	4,0%	-0,1%
Químicos	18,6%	17,7%	-0,9%
Ferro e aço	2,6%	2,4%	-0,2%
Não ferrosos	3,1%	2,8%	-0,3%
Maquinaria	14,6%	16,4%	1,8%
Veículos	8,5%	10,9%	2,3%
Elétricos	3,4%	3,5%	0,1%
Eletrônicos	8,3%	7,9%	-0,4%
Não especificados	14,9%	14,6%	-0,2%
Total	100,0%	100,0%	

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XX

QUOTAS DE EXPORTAÇÃO DAS FILEIRAS PRODUTIVAS DO REINO UNIDO DIRECIONADAS À
UNIÃO EUROPEIA

Fileira Produtiva	2010-2012	2013-2015	Variação p.p.
Energia	5,0%	4,3%	-0,8%
Alimentos e agricultura	3,5%	3,4%	-0,1%
Têxteis	2,7%	3,1%	0,4%
Madeira e papel	4,0%	3,8%	-0,1%
Químicos	5,3%	5,1%	-0,3%
Ferro e aço	3,1%	3,2%	0,1%
Não ferrosos	3,7%	3,7%	-0,1%
Maquinaria	4,3%	4,4%	0,2%
Veículos	4,2%	4,9%	0,7%
Elétricos	2,8%	2,7%	-0,1%
Eletrônicos	3,4%	3,2%	-0,1%
Não especificados	5,2%	3,2%	-2,1%
Total	4,2%	4,1%	

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XXI

CMSA DAS EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO PARA A UE POR FILEIRAS PRODUTIVAS

Período	Fileira Produtiva	Efeito Total	Efeito de Estrutura	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Mercado	Efeito de Competitividade
2009-15	R01	-2,67%	0,23%	0,95%	0,95%	-1,68%	-2,89%
	R02	0,96%	1,05%	4,25%	-0,28%	-2,92%	-0,09%
	R03	1,98%	0,70%	2,21%	-0,03%	-1,48%	1,29%
	R04	-0,52%	-0,01%	1,95%	-0,44%	-1,52%	-0,50%
	R05	1,02%	2,36%	11,70%	-1,19%	-8,14%	-1,34%
	R06	0,05%	0,26%	0,63%	-0,01%	-0,35%	-0,21%
	R07	0,47%	0,69%	1,63%	-0,03%	-0,91%	-0,22%
	R08	3,53%	4,15%	11,00%	2,82%	-9,68%	-0,62%
	R09	5,19%	2,13%	7,05%	-0,12%	-4,80%	3,05%
	R10	0,70%	1,05%	3,02%	-0,03%	-1,95%	-0,34%
	R11	-1,05%	1,01%	6,24%	0,25%	-5,48%	-2,06%
	NDA	-3,66%	-0,46%	6,57%	-2,06%	-4,96%	-3,20%
2009-12	R01	10,48%	10,82%	17,73%	0,61%	-7,53%	-0,34%
	R02	1,42%	1,56%	4,92%	-0,62%	-2,74%	-0,14%
	R03	0,73%	0,51%	1,77%	-0,02%	-1,25%	0,22%
	R04	-0,50%	0,02%	1,87%	-0,46%	-1,38%	-0,53%
	R05	3,65%	3,52%	14,13%	-2,22%	-8,39%	0,13%
	R06	0,51%	1,05%	2,59%	-0,09%	-1,44%	-0,55%
	R07	1,03%	1,40%	2,75%	-0,05%	-1,30%	-0,37%
	R08	1,57%	2,95%	10,64%	0,55%	-8,24%	-1,37%
	R09	1,27%	0,95%	6,99%	-0,32%	-5,71%	0,32%
	R10	0,47%	0,88%	2,80%	0,02%	-1,94%	-0,42%
	R11	-1,05%	1,33%	6,23%	0,20%	-5,10%	-2,39%
	NDA	1,81%	0,17%	10,16%	-4,80%	-5,18%	1,64%
2012-15	R01	-10,83%	-8,75%	-12,31%	0,33%	3,23%	-2,08%
	R02	-0,38%	-0,37%	-0,50%	0,29%	-0,16%	-0,01%
	R03	1,03%	0,17%	0,33%	0,00%	-0,16%	0,86%
	R04	-0,01%	-0,03%	0,06%	0,03%	-0,12%	0,02%
	R05	-2,17%	-0,86%	-1,70%	0,99%	-0,15%	-1,30%
	R06	-0,38%	-0,55%	-1,45%	0,01%	0,89%	0,17%
	R07	-0,46%	-0,53%	-0,91%	0,01%	0,37%	0,07%
	R08	1,61%	0,84%	0,28%	1,81%	-1,25%	0,77%
	R09	3,22%	1,05%	0,06%	0,26%	0,73%	2,17%
	R10	0,20%	0,12%	0,16%	-0,05%	0,02%	0,07%
	R11	0,01%	-0,13%	0,00%	0,09%	-0,23%	0,14%
	NDA	-4,50%	-0,94%	-3,44%	1,38%	1,12%	-3,57%

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XXII

CMSA DAS EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO PARA A UNIÃO EUROPEIA POR GRAU DE
INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Período	Grau de Intensidade Tecnológica	Efeito Total	Efeito de Estrutura	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Mercado	Efeito de Competitividade
2009-15	Fraca	0,39%	4,11%	15,87%	0,92%	-12,68%	-3,71%
	Média	7,91%	6,27%	19,81%	-0,58%	-12,97%	1,64%
	Alta	1,64%	4,52%	18,89%	1,38%	-15,74%	-2,88%
2009-12	Fraca	14,50%	15,62%	37,67%	-3,69%	-18,35%	-1,12%
	Média	6,48%	7,30%	24,67%	-0,66%	-16,71%	-0,82%
	Alta	0,07%	2,96%	16,48%	-1,64%	-11,88%	-2,89%
2012-15	Fraca	-11,62%	-9,53%	-16,08%	3,11%	3,44%	-2,09%
	Média	1,18%	-0,60%	-3,79%	0,54%	2,65%	1,78%
	Alta	1,30%	1,22%	1,66%	2,58%	-3,02%	0,07%

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM

TABELA XXIII

CMSA DAS EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO PARA A UNIÃO EUROPEIA POR FATORES DE
COMPETITIVIDADE

Período	Fatores de Competitividade	Efeito Total	Efeito de Estrutura	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Mercado	Efeito de Competitividade
2009-15	Recursos Naturais	-2,01%	2,55%	9,29%	1,47%	-8,20%	-4,56%
	Custos de Trabalho	2,96%	1,97%	6,46%	-0,10%	-4,39%	1,00%
	Economias de Escala	7,70%	4,06%	13,04%	0,10%	-9,08%	3,64%
	Diferenciação do Produto	1,18%	2,48%	8,36%	-0,50%	-5,38%	-1,31%
	I&D	0,11%	3,83%	16,43%	1,75%	-14,35%	-3,72%
2009-12	Recursos Naturais	12,94%	13,38%	30,05%	-3,34%	-13,34%	-0,43%
	Custos de Trabalho	2,19%	2,60%	6,67%	0,29%	-4,36%	-0,42%
	Economias de Escala	4,63%	4,31%	16,54%	-1,08%	-11,15%	0,32%
	Diferenciação do Produto	1,38%	2,50%	9,28%	-0,08%	-6,70%	-1,12%
	I&D	-0,09%	3,09%	15,51%	-1,03%	-11,39%	-3,18%
2012-15	Recursos Naturais	-12,32%	-9,09%	-15,24%	3,17%	2,97%	-3,23%
	Custos de Trabalho	0,64%	-0,44%	-0,17%	-0,33%	0,07%	1,08%
	Economias de Escala	2,53%	-0,01%	-2,87%	1,23%	1,63%	2,54%
	Diferenciação do Produto	-0,17%	-0,01%	-0,67%	-0,37%	1,03%	-0,16%
	I&D	0,17%	0,65%	0,62%	2,66%	-2,63%	-0,48%

Fonte: cálculos próprios a partir da CHELEM